MINISTERUL EDUCAŢIEI SI CERCETĂRII
Economie
Manual pentru clasa a Xl-a
Maria Liana Lăcătuş George-Paul Lăcătuş
Corint
Ordinul ministrului educaţiei şi cercetării nr. 4742 din 21.07.2006, în urma evaluării calitative organizate de către Consiliul Naţional pentru Evaluarea şi Difuzarea
Manualelor şi este realizat în conformitate cu programa analitică aprobată prin Ordin al ministrului
Educaţiei şi Cercetării nr. 3252 din 13.02.2006.
*Date despre* autori:
MARIA LIANA LĂCĂTUŞ, profesor gradul I didactic, Şcoala Centrală, Bucureşti; coautor şi autor a numeroase manuale de economie şi educaţie civică (pentru clasele X-XI, III-IV, VII-VIII şi şcoala profesională), ghiduri metodice şi caiete ale elevului pentru clasele V-VIII; culegeri de teste de economie pentru bacalaureat etç.
GEORGE-PAUL LĂCĂTUŞ, director executiv la Centrul Român pentru Educaţie Economică; coautor a unor manuale de economie pentru clasele X-XI, teste de economie pentru bacalaureat, ghid metodic de educaţie civică pentru clasa a VIII-a.
*Referenţi*:
Prof. gr. I didactic MARIA TOMOIU, Colegiul Naţional „Ecaterina Teodoroiu", Târgu-Jiu
Conf. univ. dr. MARIA DRUŢĂ, Academia de Studii Economice, Departamentul pentru pregătirea personalului didactic, Bucureşti
*Redactor*. Alice Raluca Petrescu
*Tehnoredactare computerizată*: liubovi Grecea
*Coperta*: Valeria Moldovan
Editura CORINT
www˙editura corint˙ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
LĂCĂTUŞ, MARIA LIANA
Economie: manual pentru clasa a XI-a / Maria Liana
Lăcătuş, George-Paul Lăcătuş.

— Bucureşti: Corint, 2008
ISBN 978-973-l35-37l-5
I. Lăcătuş, George-Paul
33 (075.35)
ISBN 978-973-l35-37l-5

INTRODUCERE ÎN ECONOMIE

Economia şi perspectiva sa asupra realităţii

Economia şi perspectiva sa asupra realităţii

A. Ce este economia?

Termenul *economie* este folosit cu înţelesuri diferite.

Să luăm câteva exemple:

*Economia ne învaţă că trebuie să ne comportăm raţional*.

*Economia României a crescut cu 4,1% în anul 2005*.

*A face economii este o atitudine înţeleaptă şi prudentă*.

în fiecare enunţ menţionat mai sus, prin *economie* se înţelege altceva, în prima propoziţie, acest termen are sensul de ştiinţă sau de disciplină de învăţământ, în a doua propoziţie, prin economie se înţelege economia reală, activitatea economică efectivă, iar în a treia are sens de economisire a unor resurse (bani, alimente, energie, materii prime etc).

în acest manual, termenul *economie* este folosit, de regulă, cu înţelesul de:

1. Ştiinţă economică, în acest sens, economia este ştiinţa care studiază comportamentul oamenilor în activităţile de producţie, de schimb şi de consum de bunuri şi servicii. Ori de câte ori veţi întâlni în manual termenul *economie* fără alte precizări, acesta se va referi la ştiinţa economică.

2. Economie reală, în acest sens, economia este un ansamblu de instituţii şi activităţi de producţie, de schimb şi de consum de bunuri şi servicii. Ori de câte ori veţi întâlni în manual termenul *economie* însoţit de specificaţii ca:

economia naţională, economia României, economia mondială, economia central-europeană etc., acesta se va referi la economia reală.

Pe scurt, economia ca ştiinţă are drept obiect de studiu economia reală, adică activitatea desfăşurată în întreprinderi (industriale, agricole, comerciale etc.).

Introducere în economie

B. De ce ne este utilă economia?

Economia ne este utilă pentru a afla cum putem produce bunuri cât mai multe şi cât mai folositoare, cum putem să ne satisfacem cât mai bine nevoile de consum. Economia este deci o ştiinţă cu *utilitate practică*.

*Dar*, pentru a putea şti cum să realizăm activităţile economice, trebuie mai întâi să le înţelegem, să le analizăm mecanismele, să le descoperim legităţile şi regulile de funcţionare. Economia este şi rămâne o disciplină teoretică şi, în această calitate, principala sa funcţie este aceea de *a explica* fapte şi fenomene legate de producţia, de schimbul şi de consumul de bunuri şi servicii.

El. Importanţa economiei pentru viaţa practică

Economia este prezentă în viaţa noastră de fiecare zi.

Presa publică zilnic informaţii economice, de exemplu: dobânzile practicate de bănci, cursul de schimb al monedei naţionale în raport cu principalele valute, cereri şi oferte de locuri de muncă etc. Totodată, presa aduce în discuţie probleme controversate privind nivelul preţurilor şi al veniturilor, concurenţa dintre producători, relaţiile de muncă, combaterea şomajului ori a inflaţiei etc.

Oamenii politici ştiu că situaţia economică existentă le poate influenţa în mod hotărâtor cariera, că succesul lor depinde de soluţiile pe care le propun pentru rezolvarea unor probleme precum şomajul, inflaţia, creşterea economică sau a nivelului de trai.

Indivizii îndeplinesc diferite roluri economice în societate. Ei sunt producători, consumatori, patroni, salariaţi, deponenţi etc. Noţiunile şi informaţiile economice le sunt tuturor extrem de utile. Astfel:

— Producătorii au nevoie de informaţii economice pentru a putea adopta decizii în activitatea pe care o desfăşoară; un producător informat va putea achiziţiona utilaje şi materii prime la cele mai convenabile preţuri sau va putea anticipa cerinţele pieţei;

— Consumatorii au nevoie de acelaşi tip de informaţii pentru a se decide asupra produselor pe care le vor cumpăra; un cumpărător avizat va putea opta între a cumpăra un televizor în rate sau a-l achita integral, între a plăti în numerar sau cu cartea de credit;

— Persoanele care au pregătire economică înţeleg de ce scade

puterea de cumpărare şi ştiu cum să acţioneze în condiţii de inflaţie; de asemenea, se orientează mai bine din punct de vedere profesional, optând pentru slujbe mai puţin afectate de şomaj.

B2. Importanţa economiei ca ştiinţă

Principala funcţie a economiei este să explice fapte şi fenomene legate de producţia, de schimbul şi de consumul de bunuri şi servicii, în acest scop, aceasta studiază comportamentul organizaţiilor şi al oamenilor implicaţi în activităţile economice, precum şi motivele care îi determină să desfăşoare aceste activităţi.

„Părintele" economiei este considerat economistul Adam Smith

(1723-l790), autorul lucrării „Avuţia naţiunilor". El a studiat piaţa şi mecanismele sale şi a susţinut că aceasta trebuie lăsată să funcţioneze liber.

Adam Smith a fost cel mai de seamă reprezentant al şcolii clasice de economie.

Economia formulează legi şi principii care sunt folosite nu numai pentru *a explica*, ci şi pentru *a prognoza* producerea unor fapte şi fenomene economice şi pentru *a influenţa* desfăşurarea lor. înţelegerea şi anticiparea unor fenomene, precum şomajul, inflaţia sau criza economică, reprezintă premisele adoptării acelor măsuri care pot limita şi atenua consecinţele negative ale acestora, contribuind chiar la depăşirea lor.

Economia, ca ştiinţă, îndeplineşte trei funcţii:

— Explică fapte şi fenomene economice: de exemplu, formarea preţurilor;

— Prognozează producerea unor fapte şi fenomene economice: de exemplu, creşterea consumului atunci când cresc veniturile;

— Propune căi de influenţare a modului în care se desfăşoară faptele şi fenomenele economice: de exemplu, căi de reducere a costului.

Economia explică activitatea desfăşurată atât la nivel microeconomic, cât şi macroeconomic.

— La nivel microeconomic, este studiată activitatea firmelor şi comportamentul indivizilor în calitate de producători sau de consumatori. Conceptele microeconomice fundamentale sunt: preţul, venitul, cheltuielile de producţie, cererea, oferta, concurenţa etc.

— La nivel macroeconomic, este studiată economia reală ca

întreg, ca ansamblu. Conceptele macroeconomice fundamentale sunt: *gradul de* covoare a forţei de muncă, *produsul intern brut*-PIB, *venitul naţional*, cererea *totală* (*agregată*), *nivelul* preţurilor, cheltuielile *globale* etç.

înrroaucere în economie

C. Perspectiva economiei asupra realităţii

Economia atrage atenţia asupra faptului că oamenii trăiesc sub imp×eriul unor constrângeri: raritatea mijloacelor de satisfacere a trebuinţelor, care îi obligă să acţioneze raţional, eficient.

*Noţiunea de raritate exprimă faptul că oamenii nu pot avea toate bunurile şi serviciile pe care le doresc*.

Existenţa oamenilor depinde de bunurile şi de serviciile produse pentru a fi consumate şi, în ultimă instanţă, de resursele materiale şi umane care pot fi utilizate în activităţile economice. Dar, resursele se găsesc în cantităţi limitate. De aceea, bunurile şi serviciile sunt produse în cantităţi limitate, care se dovedesc insuficiente în raport cu trebuinţele şi dorinţele oamenilor.

Raritatea resurselor ne obligă la discernământ şi la un comportament economic raţional.

Oamenii *trebuie să aleagă unele bunuri şi servicii şi să renunţe la altele*.

Ei trebuie să decidă ce întrebuinţare vor da resurselor, ce bunuri şi servicii vor produce, deci ce trebuinţe vor fi satisfăcute. Resursele fiind limitate, opţiunea pentru anumite bunuri şi servicii va însemna, implicit, renunţarea la altele, deoarece întrebuinţarea resurselor într-un anumit mod elimină posibilitatea utilizării lor în orice alt mod.

Cea mai bună alternativă la care se renunţă atunci când se optează pentru o anumită întrebuinţare a resurselor reprezintă costul de oportunitate al deciziei adoptate. Deoarece orice alegere are un cost, oamenii trebuie să opteze raţional, cântărind avantajele şi dezavantajele, beneficiile şi costurile.

O alegere este raţională dacă, de pe urma sa, se obţin beneficii mai mari decât costurile pe care le implică.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

economie raritate cost de oportunitate microeconomie macroeconomie

7

Sarcini de lucru

D Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsul!

a. Economia este o ştiinţă cu utilitate practică, nu şi teoretică.

b. înţelegerea şi anticiparea unor fenomene precum şomajul, inflaţia sau crizele economice reprezintă premisele adoptării acelor măsuri care pot limita şi atenua consecinţele negative ale acestora.

ç. Oamenii trebuie să aleagă unele bunuri şi servicii şi să renunţe la altele.

d. Bunurile şi serviciile sunt produse în cantităţi limitate, care se dovedesc insuficiente în raport cu trebuinţele şi dorinţele oamenilor.

EI Identificaţi enunţurile care exprimă realităţi microeconomice, respectiv pe cele care exprimă realităţi macroeconomice:

a. în luna aprilie, Banca Românească a redus dobânda la creditul pentru achiziţionarea de locuinţe de la 8,9% la 7,25%.

b. Inundaţiile din Banat, din vara anului 2005, au distrus culturile de grâu, fapt care a determinat creşterea preţului grâului.

ç. Volumul investiţiilor străine directe în economia românească ˣs-a ridicat, în 2005, la un total de 5,2 miliarde de euro.

d. Compania Naţională a Huilei Petroşani a disponibilizat, în luna martie a anului

2005, 512 angajaţi, alţi 223 urmând a fi concediaţi în aprilie.

e. în perioada 20Ol-2005, exporturile româneşti au crescut cu 75%, de la 12 722

milioane de euro la 22 255 milioane de euro.

f. în martie 2006, rata inflaţiei a fost de O,21%.

g. Primăria municipiului Satu Mare a comandat elaborarea Planului urbanistic general firmei Planwerk Cluj, în baza unui contract în valoare de 185 734 lei.

O[Care este costul de oportunitate plătit în fiecare dintre următoarele situaţii?

a. Maria a economisit 50 de lei. l-ar plăcea foarte mult să-şi cumpere o pereche de pantofi, dar sora ei, Raluca, are nevoie de un dicţionar enciclopedic şi a rugat-o să-i împrumute banii necesari. Maria a acceptat.

b. Părinţii i-au cerut Doinei să se gândească şi să aleagă, din timp, ce cadou i-ar plăcea să primească de ziua ei: un CD-player sau o vacanţă la munte. I-au spus că nu îşi pot permite să i le ofere pe amândouă. Doina a ales CD-playerul.

c. Anul acesta, Adrian va susţine examenul de bacalaureat. El se gândeşte că va trebui să renunţe la antrenamentele zilnice de baschet şi la duminicile petrecute cu prietenii, pentru a avea mai mult timp de studiu. Cel mai mult regretă antrenamentele.

El Comentaţi următoarele afirmaţii:

— *Nimic nu este gratuit. Totul* se *plăteşte*.

— *Nu putem obţine toate lucrurile de care avem nevoie sau pe care le dorim*.

Identificaţi conceptele-cheie la care se referă cele două enunţuri.

ONSUMATORUL ŞI COMPORTAMENTUL SĂU RAŢIONAL

Nevoi şi resurse

Consumatorul şi comportamentul său (costul de oportunitate, utilitatea economică)

Cererea

Nevoi şi resurse

Nevoile sau trebuinţele sunt motorul oricărei activităţi umane: artă, politică, justiţie, economie. Astfel, oamenii produc bunuri şi servicii pentru că au nevoie să le consume. Nevoile de consum depăşesc însă întotdeauna posibilităţile de satisfacere a lor, resursele disponibile nefiind niciodată suficiente.

De aceea, oamenii trebuie să adopte decizii raţionale de utilizare a resurselor existente.

Problema fundamentală a economiei constă în existenţa unor resurse limitate cu care oamenii trebuie să satisfacă nevoi aflate mereu în creştere.

A. Nevoile

*Nevoile sau trebuinţele economice sunt nevoile care se satisfac prin consum de bunuri şi servicii*.

Viaţa oamenilor presupune satisfacerea unor necesităţi biologico-materiale

(fundamentale pentru supravieţuire) şi sociale.

Nevoile unei persoane, cum ar fi cele de hrană, locuinţă,

îmbrăcăminte, îngrijire medicală, educaţie etc, sunt trebuinţe individuale, în afară de acestea, există şi trebuinţe colective, ale unor grupuri sociale sau ale societăţii în ansamblul său. Astfel sunt: nevoia de ordine publică, de apărare naţională, de protecţie socială etç.

*Trebuinţele oamenilor nu pot fi satisfăcute în totalitate*.

*O* persoană îşi poate satisface, la un moment dat, doar anumite trebuinţe.

De exemplu, dacă ne aşezăm la masă, putem mânca pe săturate şi deci ne putem satisface deplin nevoia de hrană. Dar aceasta nu înseamnă satisfacerea tuturor trebuinţelor şi, în plus, nevoia de hrană se va regenera pe măsură ce organismul va consuma energia acumuiată.

Nu toate trebuinţele existente vor putea fi satisfăcute, pentru că nu se pot produce toate bunurile şi serviciile necesare.

Pe măsură ce anumite trebuinţe sunt satisfăcute, apar altele noi. La aceasta contribuie sporirea şi diversificarea ofertei de bunuri şi servicii, modificarea preferinţelor consumatorilor şi, în zilele noastre, reclama făcută produselor noi.

10

Consumatorul şi comportamentul sau raţional

În *decursul timpului*, *trebuinţele se multiplică*.

Ritmul în care trebuinţele umane se multiplică este mai rapid decât posibilităţile de satisfacere a lor. Nevoile de consum ale oamenilor nu sunt niciodată pe deplin satisfăcute.

—. „Mmm- «H, H MmumHMHB «ngHHHDBBHBHH „ MHKM

în prezent, avem nevoie de bunuri şi servicii, precum calculatoarele personale, programele de calculator, posta electronică (e-mail), Internetul etc, produse de care nu aveam nevoie acum 10-20 de ani, pentru simplul motiv că acestea nu existau, între timp, acestea au apărut pe piaţă, oamenii au devenit conştienţi de utilitatea lor, iar oferta în domeniul tehnologiei informaţionale ˣs-a diversificat. Astăzi, nu ne mai mulţumim să posedăm un calculator personal, ci ne punem problema tipului de calculator, a performanţelor sale, a posibilităţilor de informare şi de comunicare pe care acesta ni le asigură.

*Satisfacerea nevoilor are loc în ordinea importanţei lor*.

Oamenii au o multitudine de nevoi, dar de importanţă diferită. Unele sunt nevoi elementare, legate de supravieţuire (hrană, apă, aer,

odihnă etc.), altele sunt nevoi complexe, determinate de exigenţele vieţii în societate, de dorinţe şi de aspiraţii (confort, statut social, apreciere, afirmare etc.). Acestea din urmă capătă importanţă pe măsură ce nevoile elementare sunt satisfăcute.

în raport cu trebuinţele pe care le satisfac, bunurile sunt apreciate ca fiind de strictă necesitate (alimente, îmbrăcăminte, locuinţă etc.) sau articole de lux (parfumuri, bijuterii, haine de blană etc.).

Spre deosebire de bunuri, care sunt obiecte palpabile ce pot satisface trebuinţe şi dorinţe umane, serviciile sunt activităţi desfăşurate în folosul oamenilor (de exemplu: asistenţa medicală, salubritatea, transporturile de călători sau de mărfuri etc.).

B. Resursele de producţie

*Resursele de producţie sunt grupate în trei categorii*: *resurse naturale*, *resurse umane şi bunuri de capital*.

Producerea bunurilor şi serviciilor presupune consum de resurse materiale şi umane şi se realizează cu eforturi şi cheltuieli. Dintre resursele folosite în activitatea economică, amintim: uneltele, maşinile, instalaţiile, echipamentele, clădirile, mijloacele de transport şi căile de comunicaţie, munca, pământul, resursele minerale de toate tipurile etc.

*Resursele naturale* utilizate de oameni în activităţile economice sunt: terenurile agricole, pădurile, apa, zăcămintele de minereuri, de cărbune, de petrol sau de gaze naturale etc. Unele dintre acestea se epuizează prin folosirea în procesele de producţie (petrolul, gazele naturale, cărbunele, minereurile).

Altele, deşi sunt folosite, nu se epuizează pentru că au capacitatea de a se regenera (pământul, apa).

*Resursele umane* sunt reprezentate de populaţia aptă de muncă, în care sunt incluse persoanele cu vârsta cuprinsă între 16 şi 60 de ani şi a căror stare de sănătate le permite să muncească – vârsta minimă legală de angajare este de 16 ani; vârsta minimă de pensionare este de 57 de ani pentru femei şi

62 de ani pentru bărbaţi, limitele urmând a fi majorate treptat la 60 şi, respectiv, 65 de ani. Totodată, calitatea resurselor de muncă depinde de nivelul de educaţie al populaţiei şi se exprimă prin gradul de calificare profesională.

în categoria resurselor umane este inclus şi spiritul antreprenorial, prin care se înţelege capacitatea de iniţiere a unei activităţi economice şi de asu mare a riscurilor pe care le presupune o asemenea iniţiativă.

*Bunurile de capital* mai sunt denumite simplu capital sau bunuri de producţie. Acestea pot fi: maşini, utilaje, echipamente de producţie, mijloace de transport, energie etc. Spre deosebire de bunurile de consum care satisfac nevoile populaţiei, bunurile de producţie sunt utilizate pentru a realiza bunu-rile şi serviciile destinate consumului.

*Resursele sunt limitate*.

Indiferent că este vorba de resursele naturale sau prelucrate, de materii prime, de energie sau de resursele umane, resursele existente sunt limitate, în raport cu nevoile, resursele sunt întotdeauna insuficiente. Aşa se explică faptul că oamenii nu pot produce şi, deci, nu pot obţine toate lucrurile de care au nevoie sau pe care şi le doresc. Ei trebuie să decidă în legătură cu modul de întrebuinţare a resurselor de care dispun la un moment dat, alegând între diferite variante (opţiuni).

Oamenii trebuie să dea răspunsuri la următoarele întrebări fundamentale:

— *Ce să se producă*?

— *Cât să se producă*?

o *Cum să se producă*?

— *Pentru cine să se producă*?

Economia studiază, între altele, modul în care oamenii iau decizia de a aloca resurse limitate pentru a satisface trebuinţe mai mari decât posibilităţile existente.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Trebuinţe economice

— Bunuri; servicii

— Resurse de producţie

— Bunuri de capital

— Resurse naturale

— Resurse umane

Consumatorul şi comportamentul său raţional

Sarcini de lucru

U Să presupunem că în săptămâna următoare veţi avea trei

lucrări: la limba şi literatura română, la matematică şi la economie. Timpul pe care îl aveţi la dispoziţie pentru a pregăti aceste lucrări este de

8 ore şi vreţi să obţineţi note care să vă dea o medie maximă. Cât timp veţi aloca pentru pregătirea fiecărei lucrări, ţinând cont de faptul că între timpul de studiu şi notele pe care le puteţi obţine există corelaţia din tabelul alăturat?

| Română | | Matematică | | Economie | |
|---|---|---|---|---|---|
| nr ore | notă | nr ore | notă | nr ore | notă |
| 0 | *3* | 0 | 2 | 0 | 3 |
| 1 | 4 | 1 | *3* | 1 | 4 |
| 2 | 7 | 2 | 5 | 2 | 6 |
| 3 | 8 | *3* | 7 | *3* | 8 |
| 4 | 9 | 4 | 9 | 4 | 9 |
| 5 | 10 | 5 | 10 | 5 | 10 |

EJ Comentaţi următoarea afirmaţie:

*Nu este adevărat că nevoile nu pot fi satisfăcute integral*. *Eu pot să beau în fiecare dimineaţă cât de mult lapte vreau*.

EI Arătaţi care dintre datele de mai jos (preluate din *Anuarul statistic al României*,

*2004*) reprezintă resurse de producţie. Justificaţi răspunsul.

a. Populaţia: 21,73 mii. locuitori (la 1 iulie 2003).

b. Suprafaţa: 238391 km$^2$.

ç. Resurse naturale: petrol, gaze naturale, cărbuni, minereuri feroase şi neferoase, zăcăminte de aur, argint şi bauxită, mari rezerve de sare.

d. Produsul intern brut în anul 2005: 287 186 milioane lei (preţuri curente).

H Grupaţi următoarele resurse de producţie în trei categorii – resurse de muncă, resurse naturale şi bunuri de capital: unelte, maşini, instalaţii, clădiri, apă, terenuri agricole, mijloace de transport, căi de

comunicaţie, energie, păduri, cărbune, petrol şi gaze naturale, cunoştinţe şi deprinderi profesionale, abilităţi antreprenoriale.

SJ Consiliul local al municipiului Mediaş şi-a stabilit următoarele proiecte prioritare în perioada 2005-2009:

a. Să reabiliteze şase blocuri de locuinţe pentru tineret (cost mediu: 43,33 milioane lei).

b. Să modernizeze patru reţele de canalizare (costuri: 12, 30, 50 şi 168 milioane lei).

c. Să repare sau să construiască cinci poduri şi pasaje (cost mediu: 52 milioane lei).

Pentru reabilitarea blocurilor se pronunţă 10 consilieri; pentru modernizarea canalizării, 7 consilieri; pentru repararea podurilor şi pasajelor, 8 consilieri.

Consiliul local dispune, pentru 2006, de un buget de investiţii de 260 de milioane lei.

Ce opţiuni are consiliul local? Care este costul de oportunitate al fiecărei opţiuni?

Care opţiune va avea sprijinul celor mai mulţi consilieri?

— Sursa: *Comisia Naţională de Prognoză*, *mai 2006*.

Consumatorul şi comportamentul său

(costul de oportunitate, utilitatea economică)

Consumatorul este persoana care utilizează bunuri şi servicii în scopul satisfacerii trebuinţelor sale.

Consumatorul se defineşte prin: – trebuinţele şi preferinţele sale;

— Veniturile de care dispune.

Consumatorii au libertatea de a alege ce, cât şi de la cine vor cumpăra, într-o economie de piaţă, consumatorul este suveran, întrucât, în ultimă instanţă, decizia producătorului de a fabrica un bun sau un altul depinde de opţiunile consumatorului.

A. Utilitatea economică

*Preferinţele consumatorilor se exprimă în utilitatea bunurilor şi serviciilor*.

în mod obişnuit, asociem bunurilor şi serviciilor o anumită utilitate, înţelegând prin aceasta posibilitatea ca respectivul bun sau serviciu să satisfacă o anumită trebuinţă, în acest sens, utilitatea arată măsura în care se satisface o trebuinţă.

Deşi în limbajul curent nu se face distincţie între „util" şi „folositor", pentru un economist termenii nu sunt sinonimi. Un anumit lucru poate să nu fie neapărat folositor (ne referim la funcţionalitatea lui), dar să fie apreciat de anumite persoane şi să le producă acestora satisfacţii, deci să aibă utilitate.

De exemplu, un obiect de artă nu este neapărat un obiect util sau folositor, dar iubitorii de frumos resimt o satisfacţie deosebită atunci când îl contemplă.

Aşa se face că, din punct de vedere economic, obiectele de artă au utilitate.

Din punct de vedere economic, utilitatea este satisfacţia sau plăcerea resimţită de o persoană în urma consumării unui anumit bun sau serviciu.

*Aprecierea utilităţii unui bun sau serviciu este subiectivă*.

Acelaşi bun sau serviciu poate fi util pentru o anumită persoană, dar inutil pentru o alta. Un medicament este util pentru o persoană bolnavă, dar inutil

Consumatorul şi comportamentul său raţional pentru un om sănătos, la fel cum o pereche de pantofi bărbăteşti mărimea

42 nu are utilitate pentru un bărbat care are nevoie de încălţăminte numărul

45 sau pentru o femeie.

Al. Utilitatea totală l

Utilitatea totală (Ut) reprezintă satisfacţia totală resimţită de un consumator în urma consumării unui număr oarecare de bucăţi dintr-un bun.

Să presupunem că un consumator oarecare mănâncă *5* bomboane de ciocoiată. Satisfacţia resimţită după ce a mâncat prima bomboană este, să spunem, de 10 unităţi de utilitate. A doua bomboană are o utilitate de numai 8 unităţi de utilitate, a treia *5*, a patra 2, iar a cincea O. în acest caz, utilitatea totală este de 25 de unităţi de utilitate (10 + 8 + 5 + 2 + O = 25).

Dacă sunt consumate *n* bucăţi dintr-un bun oarecare, utilitatea totală va fi satisfacţia resimţită în urma consumării celor *n* bucăţi din bunul respectiv.

Notăm:

U = utilitatea primei bucăţi care se consumă;

U2 = utilitatea celei de-a doua bucăţi care se consumă;

U3 = utilitatea celei de-a treia bucăţi care se consumă…

Un = utilitatea celei de-a n-a bucăţi care se consumă;

Ut = utilitatea totală;

Ut = ut + U2 + U3 + … + Un = I Uj, unde i = 1,2… n.

Rezultă: Ut = 2 Uj, unde i = 1, 2, 3,… n.

A2. Utilitatea marginală

Utilitatea marginală (Umg) reprezintă satisfacţia suplimentară resimţită de un consumator în urma consumării unei unităţi suplimentare dintr-un bun, ceilalţi factori rămânând constanţi.

Revenim la consumatorul nostru de bomboane. Prima bomboană are utilitatea de 10 unităţi de utilitate, iar a doua, de 8 unităţi de utilitate. Mâncând a doua bomboană, consumatorul resimte, aşadar, o satisfacţie suplimentară de 8 unităţi de utilitate. Cu alte cuvinte, utilitatea marginală a celei de-a doua bomboane este 8 unităţi de utilitate. Bomboana a treia are utilitatea 5.

— În scopuri didactice, introducem *unitatea de utilitate* ca etalon pentru a compara satisfacţia resimţită în urma consumării diferitelor bunuri, adică utilitatea acestora.

Mâncând şi această bomboană, satisfacţia resimţită de consumator creste cu încă 5 unităţi de utilitate. Deci, bomboana a treia are utilitatea marginală 5.

Mâncând şi a patra bomboană, satisfacţia resimţită creste cu încă 2 unităţi de utilitate, iar cu următoarea bomboană ˣs-a ajuns la saturaţie.

Bomboana a cincea nu mai determină creşterea utilităţii totale, ceea ce conduce la concluzia că utilitatea marginală a celei de-a cincea bomboane este zero. în mod normal, consumatorul nu va mai mânca alte bomboane.

Dacă nu procedează aşa, ci continuă să mănânce, satisfacţia resimţită scade, iar utilitatea marginală devine negativă.

Tabelul 11.1 – Utilitatea marginală a bomboanelor

Bomboane consumate niciuna prima a doua a treia a patra a cincea

Utilitatea totală (Ut)

Utilitatea marginală

Formula după care se calculează utilitatea marginală este deci:

AU

umg" AQ – unde: Umg = utilitatea marginală; AU = variaţia utilităţii; AQ – variaţia cantităţii consumate.

Din Tabelul 11.1, se observă că, pe măsură ce numărul bomboanelor mâncate creste, utilitatea marginală a acestora scade (de la 10 la 8, apoi la 5 şi în continuare la 2, până când ajunge la O), în timp ce utilitatea totală resimţită de consumator creste.

Să reprezentăm acum grafic evoluţia utilităţii totale şi a celei marginale

(Figura 11.1), folosind datele din Tabelul 11.1. Pe axa verticală marcăm utilitatea totală, respectiv marginală, iar pe cea orizontală, numărul bomboanelor consumate.

16

Consumatorul şi comportamentul său raţional

Prin definiţie, utilitatea totală este suma utilităţilor individuale în condiţiile consumării unei cantităţi oarecare dintr-un bun.

Pe măsură ce se consumă cantităţi suplimentare de ciocoiată, utilitatea totală creste cu o rată descrescătoare, atinge o valoare maximă şi apoi începe să scadă.

Fig. 11.1 – UT – utilitatea totală; Umg – utilitatea marginală

Prin definiţie, utilitatea marginală reprezintă variaţia utilităţii totale în condiţiile în care cantitatea consumată dintr-un bun se modifică cu o unitate.

Utilitatea marginală descreşte pe măsură ce creşte consumul.

Aceasta atinge valoarea zero atunci când utilitatea totală este maximă, iar apoi, când utilitatea totală începe să scadă, capătă valori negative.

Evoluţia utilităţii marginale, în funcţie de cantitatea consumată, este definită de legea descreşterii utilităţii marginale. Conform acestei legi, utilitatea marginală se diminuează pe măsură ce creşte cantitatea în care este consumat un bun.

La nivelul consumatorului, creşterea cantităţii consumate dintr-un bun are următoarele efecte:

— Creşterea utilităţii totale;

— Scăderea utilităţii marginale.

B. Consumatorul raţional

*Comportamentul consumatorului se subordonează unor cerinţe*

*de raţionalitate şi eficienţă*.

Aceasta este o necesitate care decurge din condiţia consumatorului, de persoană cu resurse materiale şi financiare limitate. Să ne amintim că bunurile şi serviciile necesare satisfacerii trebuinţelor sunt oferite în cantităţi limitate şi, de asemenea, că veniturile consumatorului sunt limitate, în aceste condiţii, consumatorul nu poate ignora efectele deciziilor sale privind cheltuielile pe care le face.

Raţional este ca satisfacţia resimţită de consumator în urma cheltuirii venitului de care dispune să fie cât mai mare. Satisfacţia resimţită reprezintă efectele obţinute în urma consumului, iar venitul cheltuit reprezintă eforturile depuse în vederea consumului:

eficienta consumului =

satisfacţie resimţită cheltuieli efectuate

Satisfacţia resimţită de consumator reprezintă, după cum am stabilit anterior, utilitatea, iar cheltuielile efectuate sunt la nivelul preţului plătit. De aceea, eficienţa consumului se exprimă sub forma raportului utilitate/preţ:

U

unde: E = eficienţa; U = utilitatea sau satisfacţia resimţită; P = preţul.

în termeni de utilitate, eficienţa unui act de consum se măsoară prin utilitatea pe unitatea monetară cheltuită, iar un consumator raţional obţine maximum de utilitate cumpărând, cu venitul limitat de care dispune, diferite bunuri sau servicii oferite spre vânzare.

Să presupunem că un consumator dispune de un venit de 22 u.m. ˣpe care îl foloseşte pentru a cumpăra diferite cantităţi din două bunuri oarecare, A ƨi B.

Bunul A se vinde cu preţul de 2 u.m. ˣ/buc, iar bunul B se vinde cu

4 u.m. ˣ/buc. Satisfacţia resimţită de consumator (utilitatea) în urma consumării mai multor unităţi din cele două bunuri se prezintă ca în Tabelul 11.2.

Tabel II.2 – Utilitatea diferitelor unităţi din două bunuri A ƨi B

| Bunul | Preţul | întâi | Satisfacia | resimţită | bucată | acmcea |
|---|---|---|---|---|---|---|

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | doua | la a treia | patra | |
| A | 2 u. m /buc. | 10 | 5 | 3 | 2 | 1 |
| B | 4 u. m /buc. | 24 | 16 | 10 | 6 | 2 |

18

Consumatorul şi comportamentul său raţional

Presupunând că va cheltui tot venitul de care dispune, ce va cumpăra un consumator raţional în acest caz?

El va urmări să obţină maximum de satisfacţie cu venitul limitat de c? re dispune. Dintre alternativele existente, el o va alege deci pe aceea care n asigură utilitatea maximă. Pentru a putea compara alternativele existente din punctul de vedere al eficienţei, vom calcula utilitatea pe unitatea monetară cheltuită (Umg/P) pentru fiecare dintre cele două bunuri, A ?i B (Tabelul 11.3).

Tabelul 11.3 – Eficienţa consumului

| Cantitatea consumată | Bunul A (P = 2 u.m. ×/buc.) | | Bunul B (P = 4 u.m. ×/buc.) | |
|---|---|---|---|---|
| | Mu mg | U /P mg | u mg | U /P mg |
| prima bucată | 10 | 10: 2 = 5 | 24 | 24: 4 = 6 |
| a doua bucată | 5 | 5: 2 = 2,5 | 16 | 16: 4 = 4 |
| a treia bucată | 3 | 3: 2 = 1,5 | 10 | 10: 4 = 2,5 |
| a patra bucată | 2 | 22 = 1 | 6 | 6: 4 = 1,5 |
| a cincea bucată | 1 | 1: 2 = O,5 | 2 | 2: 4 = O,5 |

Pas cu pas, acţiunile consumatorului se derulează ca în Tabelul II.4.

Tabelul II.4 – Opţiunile consumatorului

| Opţiunea posibilă | umg/P | Decizia de cumpărare | Suma rămasă |
|---|---|---|---|
| prima bucată din bunul A | 5 | prima bucată din bunul B cu 4 u. m. | 22 4 = 18 |
| prima bucată din bunul B | 6 | | |
| prima bucată din bunul A | 5 | prima bucată din bunul A cu 2 u. m. | 18 2 = 16 |
| a doua bucată din bunul B | 4 | | |
| a doua bucată din bunul A | 2,5 | a doua bucată din bunul B cu 4 u. m. | 16-4 = 12 |
| a doua bucată din bunul B | 4 | | |
| a doua bucată din bunul A | 2,5 | a doua bucată din bunul A cu 2 u m | 12-2 = 10 |
| a treia bucată din bunul B | 2,5 | şi a treia bucată din bunul B cu 4 u. m. | 10-4 = 6 |
| a treia bucată din bunul A | 1,5 | a treia bucată din bunul A cu 2 u. m. | 6-2 4 |
| a patra bucată din bunul B | 1,5 | şi a patra bucată din bunul B cu 4 u. m. | 4-4 O |

Consumatorul raţional va cumpăra, aşadar, 3 unităţi din bunul A şi 4 unităţi din bunul B, caz în care satisfacţia resimţită este:

10 + 5 + 3 + 24 + 16 + 10 + 6 = 74 unităţi de utilitate.

Aceasta este utilitatea maximă posibilă în condiţiile date. Orice altă opţiune presupune o utilitate mai mică.

*Regula de maximizare a utilităţii*:

Utilitatea maximă se obţine atunci când utilitatea marginală obţinută cu ultima unitate monetară cheltuită pentru achiziţionarea unui bun este aceeaşi cu utilitatea marginală pe ultima unitate monetară cheltuită pentru orice alt bun.

Un consumator care acţionează conform acestei reguli va alege cea mai bună alternativă dintre cele existente şi, dacă preferinţele, venitul sau preţurile diferitelor bunuri rămân constante, nu va avea niciun motiv să opteze pentru altceva.

în exemplul nostru, combinaţia optimă de consum se obţine

atunci când consumatorul cumpără 3 unităţi din bunul A şi 4 unităţi din bunul B:

U
mgA
1,5;
U
mgb
1,5;

Rezultă:

U
mgA
U
mgb

Regula de maximizare a utilităţii ne spune, de fapt, că un consumator va obţine satisfacţia maximă dacă îşi va cheltui venitul disponibil astfel încât ultima unitate monetară cheltuită pentru un bun să îi procure o satisfacţie suplimentară (utilitate marginală), egală cu satisfacţia suplimentară procurată de ultima unitate monetară cheltuită pentru a cumpăra oricare alt bun.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Consumator
— Eficienţa consumului
— Utilitate marginală
— Utilitate totală

20

Consumatorul şi comportamentul său raţional

Sarcini de lucru *em* Care dintre relaţiile de mai jos exprimă echilibrul consumatorului?

3 – UmgA = Umgb; b. pa – pb:

cpa x UmaA – PB x Umgb; d. PA x Umgb – PB x UmgA.

Construiţi un exemplu care să demonstreze modul de utilizare a formulei.

61 Completaţi tabelul următor:

| Cantitatea consumată | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Utilitatea | 10 | | 24 | | 29 |

| totală | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Utilitatea marginală | 10 | 8 | | 3 | |

Q Un elev dispune de 50.000 de lei, bani cu care intenţionează să cumpere prăjituri a 10.000 lei bucata. Prima prăjitură consumată îi procură o satisfacţie de 10 unităţi de utilitate, a doua 7, a treia 4, a patra 3, a cincea 2, a şasea O.

Reprezentaţi grafic evoluţia satisfacţiei totale resimţite de elev prin cheltuirea banilor de care dispune.

Q Raportul dintre utilitatea marginală şi preţul unui caiet este O,5. Preţul unui pix este 1 000 u.m. ˣCe utilitate marginală are un pix pentru un consumator care vrea să obţină maximum de satisfacţie cumpărând pixuri şi caiete?

[J Un consumator dispune de 50 u.m., bani pe care îi poate cheltui pentru a cumpăra două bunuri A ?i B. Bunul A se vinde cu 10 u.m. ˣbucata, iar bunul B cu

4 u.m. ˣbucata. Prima bucată consumată din bunul A îi poate aduce consumatorului o satisfacţie de 10 unităţi de utilitate, a doua 8, a treia 5, a patra 2,5, a cincea 1, iar a şasea O. Similar, pentru bunul B, utilităţile marginale ar fi 5, 4, 3, 2, 1, O.

Reprezentaţi grafic evoluţia utilităţii marginale şi totale în cazul celor două bunuri.

Ce cantităţi din bunurile oferite spre vânzare va cumpăra consumatorul raţional?

[jj Un consumator raţional are de ales între două bunuri A ?i B care se vând la preţurile de 5 u.m., respectiv 3 u.m. ˣbucata. Utilitatea marginală a bunului A se exprimă prin funcţia UmgA = 5x + 20, iar cea a bunului B prin funcţia Umgb = 10 + y, unde x şi y reprezintă cantităţile în care sunt consumate bunurile respective.

Ce cantităţi din aceste două bunuri va achiziţiona consumatorul dacă venitul pe care îl poate utiliza în acest scop este de 356 u.m?

*Răspunsuri*: 4. 500; 5. 3 bucăţi din bunul A şi 5 bucăţi din bunul B; 6. x – 25, y = 77.

3

Cererea

Cererea reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care consumatorii pot şi sunt dispuşi să o cumpere într-o anumită perioadă

de timp, la diferite preţuri posibile.

Astfel definită, cererea exprimă cantitatea în care un produs este cerut pe piaţă la diferite niveluri ale preţului, dacă alţi factori rămân constanţi. Cererea ne arată în ce cantitate doresc şi pot cumpăra consumatorii un anumit produs în funcţie de preţul cerut.

Aşadar, cererea exprimă atât trebuinţele şi preferinţele consumatorilor, cât şi posibilităţile lor de cumpărare. Trebuinţele sau preferinţele nu reprezintă o cerere efectivă. Unei persoane poate să-i placă foarte mult un anumit produs, dar nu îl va cumpăra dacă nu poate plăti preţul cerut, în acest caz, preferinţele nu se vor exprima pe piaţă sub formă de cerere.

Să presupunem că un consumator oarecare cumpără CD-uri. Cererea se prezintă ca în Tabelul 11.5.

Tabelul 11.5 – Cererea de CD-uri

| Preţul unui CD (u.m.) | 50 | 40 | 30 | |
|---|---|---|---|---|
| Cantitatea cerută (număr de CD-uri) într-o lună | 1 | 2 | *3* | |

Se poate constata că, pe măsură ce preţul unui CD scade, creste numărul de

CD-uri pe care consumatorul le va cumpăra. Astfel, dacă la un preţ de

50 u.m. ×/CD într-o lună se cumpără numai un singur CD, la un preţ de 5 ori mai mic (10 u.m. ×/CD), cantitatea cerută într-o lună va deveni de 7 ori mai mare.

Din tabel nu reiese care este preţul pieţei la care se vând CD-urile. Acesta nu depinde numai de cerere, ci şi de ofertă.

A. Legea cererii *între preţ şi cantitatea cerută există o relaţie inversă*.

Dacă ceilalţi factori rămân constanţi, atunci când preţul unui bun scade, cantitatea cerută creste, iar când preţul unui bun creşte, cantitatea cerută scade.

Grafic, relaţia dintre preţul unui bun şi cantitatea cerută pe piaţă (legea cererii) se reprezintă ca în Figura II.2.

Consumatorul şi comportamentul său raţional

Consumatorul va cumpăra o cantitate mai mare dintr-un anumit produs dacă preţul acestuia scade şi (invers, va cumpăra o cantitate

mai mică din produsul respectiv dacă preţul creste. Curba cererii este descrescătoare la preţ.

o

1234

Fig. II.2 – Curba cererii

B. Elasticitatea cererii

Modul în care reacţionează consumatorii la modificarea preţului f unui anumit produs reprezintă elasticitatea cererii în funcţie de preţ.

Dacă reacţia consumatorilor la variaţia preţului este puternică, înregistrându-se o creştere mare a cantităţii cumpărate de consumatori, chiar la o variaţie relativ mică a preţului, cererea este considerată elastică. Dimpotrivă, dacă reacţia consumatorilor la variaţia preţului este slabă, cererea este considerată inelastică.

Pentru a determina gradul de elasticitate a cererii pentru un bun oarecare, se calculează coeficientul de elasticitate (Ec), care reprezintă variaţia cantităţii cerute pe piaţă raportată la variaţia preţului:

Ec =

variaţia cantităţii cerute (%) AQ (%

AP

variaţia preţului (%)

Dacă notăm: Q0 = cantitatea cerută iniţial pe piaţă;

Q1 = cantitatea cerută pe piaţă după modificarea preţului;

P0 = preţul iniţial; pt = preţul final, după modificare, atunci: AQ = Q – – Q0 exprimă variaţia absolută a cantităţii cerute pe piaţă;

AQ

AP =

x 100 exprimă variaţia procentuală a cantităţii cerute;

Qo

— P0 exprimă variaţia absolută a preţului;

AP

(%) = – x 100 exprimă variaţia procentuală a preţului.

în condiţiile unei relaţii inverse între cantitatea cerută pe piaţă şi preţ, dacă

AQ O, atunci AP < O, şi dacă AQ < O, atunci AP O. De aceea, înlocuind în formula coeficientului de elasticitate, obţinem:

AP

Cererea este:

— Elastică, atunci când variaţia procentuală a cantităţii cerute pe piaţă este mai mare decât variaţia procentuală a preţului. De exemplu, dacă la o variaţie a preţului cu 10%, cantitatea cerută pe piaţă variază cu 15%, cererea este elastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

Ec

1.5

AQ (%) 15%

AP (%) 10%

— Inelastică, atunci când variaţia procentuală a cantităţii cerute pe piaţă este mai mică decât variaţia procentuală a preţului. De exemplu, dacă la o variaţie a preţului cu 10%, cantitatea cerută pe piaţă variază cu 5%, cererea este inelastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

5%

O,5

10%

Fr = AQ (%)

AP (%)

— De elasticitate unitară, atunci când variaţia procentuală a cantităţii cerute pe piaţă este egală cu variaţia procentuală a preţului. De exemplu, dacă la o variaţie a preţului cu 10%, cantitatea cerută pe piaţă variază tot cu 10%, coeficientul de elasticitate este 1:

Ec

AQ (%)

AP (%)

10%

10%

= 1.

Modificările preţului şi ale cantităţii cerute pe piaţă influenţează, totodată, şi nivelul încasărilor totale ale producătorilor, respectiv nivelul cheltuielilor totale ale consumatorilor (Tabelul II.6).

Tabelul II.6 – Elasticitatea cererii în funcţie de preţ

| | | | Modificarea încasărilor totale |
|---|---|---|---|

| Coeficientul de elasticitate | Tipul de cerere | Reacţia consumatorului | când: | |
|---|---|---|---|---|
| | | | preţul creste | preţul scade |
| Ec 1 | elastică | variaţia cantităţii cerute este mai mare decât cea a preţului | încasările totale scad | încasările totale cresc |
| Fr – 1 | elasticitate unitară | variaţia cantităţii cerute este egală cu cea a preţului | încasările totale rămân aceleaşi | încasările totale rămân aceleaşi |
| Ec< 1 | inelastică | variaţia cantităţii cerute este mai mică decât cea a preţului | încasările totale cresc | încasările totale scad |



— Dacă cererea este elastică, scăderea preţului va determina creşterea încasărilor totale, şi invers, creşterea preţului va determina scăderea încasărilor totale.

— Dacă cererea este inelastică, scăderea preţului determină scăderea încasărilor totale şi creşterea preţului va determina creşterea încasărilor totale.

— Dacă cererea este de elasticitate unitară, modificarea preţului nu afectează nivelul încasărilor totale.

Cerere perfect inelastică în limbaj economic, expresia „cerere elastică" nu desemnează situaţia în care consumatorii reacţionează la modificarea preţului unui bun cumpărând maximum de cantitate posibil. O asemenea reacţie din partea consumatorilor implică o cerere perfect elastică.

Grafic, cererea perfect elastică se exprimă printr-o dreaptă paralelă cu axa orizontală (Figura 11.3).

în limbaj economic, expresia „cerere inelastică" nu se referă la situaţia în care consumatorii nu reacţionează la modificarea preţului. Dacă pe piaţă există o asemenea situaţie, atunci cererea este

considerată perfect inelastică.

Fig. 11.3 – Elasticitatea cererii

Grafic, cererea perfect inelastică se exprimă printr-o dreaptă paralelă cu axa verticală (Figura 11.3).

Reacţia consumatorilor la modificările preţului unui bun este influenţată şi de alţi factori, analizaţi în rândurile de mai jos.

— Posibilităţile de substituire a bunului, în general, bunurile pentru care există înlocuitori au o elasticitate mai mare. De exemplu, dacă vânzătorii măresc preţul cartofilor, consumatorii vor cumpăra cantităţi mai mari de orez, de paste sau de alte legume care pot înlocui cartofii.

— Ponderea în venit. Elasticitatea cererii este mai mare în cazul bunurilor pentru care consumatorii cheltuie o parte mai mare din venitul obţinut. De exemplu, creşterea cu 10% a preţului unui kilogram de sare, ceea ce în mărime absolută poate însemna câteva zeci de lei, nu va determina reducerea semnificativă a consumului de sare, în schimb creşterea cu 10% a preţului unui televizor, adică o mărire cu cel puţin câteva sute de mii de lei, va avea drept consecinţă scăderea numărului de aparate cumpărate.

— Utilitatea bunului. După utilitatea lor, bunurile pot fi de strictă necesitate

(precum pâinea, energia electrică) sau de lux (parfumurile, diamantele sau alte produse la care consumatorii pot renunţa). Cererea pentru bunurile de strictă necesitate este în general inelastică, în timp ce cererea pentru articolele de lux este elastică. Dacă preţul pâinii creste, cantitatea de pâine solicitată de cumpărători nu va scădea în mod semnificativ, aşa cum se va întâmpla în condiţiile în care creste preţul diamantelor.

— Timpul. Timpul este un factor hotărâtor pentru modificarea obişnuinţelor de consum. Nu de puţine ori, consumatorii aleg un anumit produs şi îl cumpără în continuare, chiar dacă preţul acestuia a crescut, deoarece ˣs-au obişnuit să îl consume. Ei au nevoie de timp pentru a „testa” un produs nou. Pe termen scurt, cererea este în general inelastică.

C. Modificarea cererii

Preţul este factorul cel mai important care determină cantitatea în care va fi cumpărat un produs. Dar el nu este singurul factor.

Cererea este influenţată şi de alţi factori, cum ar fi: *preferinţele*, *veniturile şi numărul consumatorilor*, *preţurile altor bunuri*.

Pe aceştia nu i-am luat în considerare atunci când am cercetat corelaţia dintre preţ şi cantitatea cerută, deoarece *am presupus că rămân constanţi*, în realitate însă, preferinţele, veniturile şi numărul consumatorilor se modifică, la fel ca şi preţurile altor bunuri, iar odată cu acestea se modifică şi cererea pe piaţă.

Preferinţele consumatorilor se pot schimba, iar cantitatea cerută dintr-un anumit produs creşte sau scade în funcţie de sensul acestei schimbări. De exemplu, dacă la modă ajung pantofii cu talpă groasă, atunci cererea pentru acest tip de încălţăminte creşte, dar scade cererea pentru pantofii cu talpă subţire.

Creşterea veniturilor consumatorilor este urmată, în general, de creşterea cererii. Consumatorii vor cumpăra mai multe alimente sau mai multe produse cosmetice, dacă vor dispune de mai mulţi bani. Scăderea veniturilor consumatorilor, dimpotrivă, determină scăderea cererii pentru aceste produse. Există şi situaţii în care o creştere a veniturilor este urmată de scăderea cererii pentru un anumit bun sau serviciu. De exemplu, dacă venitul unei persoane creşte suficient de mult, astfel încât să îşi poată cumpăra un automobil, atunci aceasta va renunţa la transportul în comun, în acest caz, va creşte, aşadar, cererea de autoturisme, dar va scădea cererea pentru serviciile oferite de societăţile de transport în comun.

Bunurile pentru care cererea creşte, dacă veniturile cresc, sunt bunuri superioare.

Bunurile pentru care cererea scade, dacă veniturile cresc, sunt bunuri inferioare.

Consumatorul şi comportamentul său raţional

Creşterea sau scăderea numărului consumatorilor determină o modificare, în acelaşi sens, a cererii. Astfel, cererea creste dacă numărul consumatorilor creste şi scade dacă numărul acestora scade.

Preţurile altor bunuri influenţează şi ele cererea, în raport cu un anumit bun, pot exista bunuri substituibile şi bunuri complementare. De exemplu, zaharina este un substitut al zahărului, în timp ce tastatura şi monitorul unui calculator sunt bunuri complementare.

Bunurile substituibile sunt acele bunuri care pot fi consumate unul în locul altuia.

Bunurile complementare sunt bunurile care se consumă împreună.

Dacă preţul zahărului creste, cererea pentru zahăr va scădea, în schimb va creste cererea pentru înlocuitorii de zahăr, precum zaharina. *Creşterea preţului unui bun determină creşterea cererii pentru bunurile care îl pot substitui*.

Invers, *scăderea preţului bunului respectiv determină scăderea cererii pentru bunurile substitute*.

Dacă preţul monitoarelor creste, cererea de monitoare va scădea şi, odată cu aceasta, va scădea şi cererea de tastaturi pentru calculatoare. *Creşterea preţului unui bun va determina scăderea cererii pentru bunurile care îi sunt complementare*, şi invers, *scăderea preţului bunului respectiv determină creşterea cererii pentru bunurile complementare*.

în concluzie:

— Între preţul unui bun şi cererea pentru bunurile care îl pot substitui există o relaţie directă;

— Între preţul unui bun şi cererea pentru bunurile complementare lui există o relaţie inversă.

o

Modificarea preferinţelor, a veniturilor sau a numărului consumatorilor, precum şi a preţurilor altor Fig. 11.4 – Modificarea cererii bunuri determină modificarea cererii (Figura 11.4); drept urmare, aceasta va creste (curba cererii se deplasează spre dreapta) sau va scădea (curba cererii se deplasează spre stânga).

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Cerere

— Cerere elastică şi inelastică

— Bunuri superioare şi inferioare

— Bunuri substituibile şi complementare

Sarcini de lucru

EI Să presupunem că în fiecare an, şcoala voastră realizează venituri importante din vânzarea de bilete la Balul Bobocilor. Pentru a dota echipa de teatru cu costume noi, conducerea scolii se gândeşte să mărească preţul biletelor de la 5 lei la 7 lei. Timp de o săptămână, testaţi piaţa în rândul elevilor din şcoală pentru a determina câte bilete pentru Balul Bobocilor se cumpără într-o săptămână la preţul actual şi

câte se vor cumpăra săptămânal la preţul mai mare. Pe baza acestor date, determinaţi dacă, în acest interval de preţ, cererea este elastică sau inelastică şi, pe baza informaţiilor colectate, înaintaţi o propunere consiliului de administraţie al scolii.

EI Reprezentaţi grafic relaţia dintre preţul unui bun şi cantitatea cerută şi modificarea cererii ca urmare a modificării numărului de consumatori.

Ei între venitul consumatorului şi cerere există o relaţie directă. Cu toate acestea, în anumite situaţii, se constată o scădere a cererii atunci când veniturile cresc.

a. Daţi un exemplu de asemenea situaţie.

b. Cum se explică scăderea cererii în acest caz?

u Modificarea preţului la care se vinde un produs are consecinţe asupra încasărilor totale ale producătorilor.

Este posibil ca încasările producătorilor să scadă, deşi preţul bunurilor produse creşte? Explicaţi. Daţi un exemplu care să ilustreze această situaţie.

EI Să presupunem că, la un moment dat, se înregistrează o creştere cu 10% atât a preţului unui kilogram de sare, cât şi a preţului unui frigider.

în cazul cărui produs cantitatea cerută se modifică mai mult, ca urmare a creşterii preţului? De ce?

*va* Preţul unui bun creste de la 1 000 u.m. ×la 1 500 u.m. ×Acest fapt determină scăderea cantităţii cerute cu 20%.

Ce fel de cerere există pe piaţă? Reprezentaţi grafic.

H Un agent economic vinde zilnic 120 kg de fructe, cu 3 lei/kg.

Cum se modifică încasările zilnice ale acestui agent economic, dacă el măreşte preţul la 3,5 lei/kg, în condiţiile în care coeficientul de elasticitate al cererii este 1,2?

Reprezentaţi grafic cererea.

3 Când preţul unui bun este de 5 000 u.m., cantitatea cerută din acest bun este de

100 de bucăţi pe săptămână. Coeficientul de elasticitate al cererii este 1,9.

Care va fi cantitatea cerută pe piaţă, dacă preţul creste cu 10%?

*Răspunsuri*: 6. Ec < 1; 7. Cresc cu 12,5%; 8. Q –, = 81.

28

— onsumaiorui şi comportamentul sau raţionai

Sinteză recapitulativă

Activitatea economică:

— Are drept scop satisfacerea trebuinţelor;

— Presupune utilizarea şi consumarea unor resurse naturale, de muncă şi de capital; resursele sunt limitate şi au întrebuinţări alternative, de aceea, oamenii trebuie să decidă ce întrebuinţări vor da resurselor de care dispun, ce vor produce, cât vor produce, pentru cine vor produce;

— Este desfăşurată de oameni motivaţi de propriile lor interese.

într-o economie de piaţă:

— Oamenii sunt consumatori şi/sau producători;

— Consumatorii cumpără bunuri şi servicii pe care le folosesc pentru a-si satisface trebuinţele; ei sunt liberi să aleagă ce, cât şi de la cine să cumpere şi urmăresc să obţină maximum de satisfacţie prin cheltuirea venitului de care dispun;

— Satisfacţia resimţită de consumator în urma consumării unui bun reprezintă utilitatea economică a bunurilor; pe măsură ce creste cantitatea în care este consumat un bun, utilitatea totală creste cu o rată descrescătoare

(utilitatea marginală);

— Satisfacţia consumatorului este maximă atunci când utilitatea marginală obţinută cu ultima unitate monetară cheltuită este aceeaşi indiferent de bunul achiziţionat;

— Trebuinţele consumatorilor se exprimă în cererea de bunuri şi servicii; cererea arată în ce cantitate doresc şi pot cumpăra consumatorii un anumit bun în funcţie de preţul acestuia;

— Cererea este cantitatea de bunuri şi servicii pe care consumatorii pot şi sunt dispuşi să o cumpere într-o anumită perioadă de timp în funcţie de preţ; între preţ şi cerere există o relaţie inversă: dacă preţul scade, cantitatea cerută creşte şi invers; cererea poate fi elastică (A0% AP%), inelastică

(A0% < AP%) sau de elasticitate unitară (A0% = AP%);

— Cererea se modifică atunci când se modifică preferinţele, veniturile şi numărul consumatorilor, preţurile bunurilor substitute şi complementare.

Evaluare

Qj Definiţi: economia, utilitatea economică, utilitatea marginală, cererea, elasticitatea cererii, cererea perfect inelastică, bunurile complementare.

Ei Clasificaţi: nevoile, bunurile, resursele şi tipurile de cerere, indicând, de fiecare dată, criteriul de clasificare.

EI Precizaţi doi factori care influenţează utilitatea, cererea şi elasticitatea cererii.

H Scrieţi formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând şi semnificaţia fiecăruia dintre simbolurile folosite: utilitatea totală şi utilitatea marginală.

O Reacţia consumatorilor la modificarea preţului unui bun oferit pe piaţă se măsoară cu ajutorul unui indicator.

— Care este acest indicator?

— Cum se calculează acesta?

— Ce importanţă prezintă acest indicator pentru agenţii economici?

EI Ce relaţie există între utilitate şi consum? Reprezentaţi grafic.

Q Rezolvaţi următoarele probleme:

a. Un consumator raţional dispune de un venit de 10 u.m. ˣpe care îl poate cheltui pentru a achiziţiona două bunuri A sau B. Preţul bunului A este 2 u.m., iar al bunului B, de 2,5 u.m. ˣDacă ar consuma, în mo. d succesiv, sase unităţi din bunul A, consumatorul ar resimţi următoarele satisfacţii: 10, 8, 6, 5, 2 şi 1, iar dacă ar consuma sase unităţi din bunul B, satisfacţiile resimţite în fiecare caz în parte ar fi: 20,

15, *12V2*, 10, 5, 21/2.

Ce cantităţi din cele două bunuri va achiziţiona consumatorul raţional?

Presupunând că venitul de care dispune consumatorul creste cu 50%, ce satisfacţie maximă ar putea resimţi acesta?

b. Un consumator raţional are de ales între două bunuri A 2i B care se vând la preţurile de 1 u.m., respectiv 2 u.m. ˣUtilitatea marginală a bunului A se exprimă prin funcţia UmgA = 2 + x, iar cea a bunului B, prin funcţia Umgb = 20 – y, unde x şi y reprezintă cantităţile în care sunt consumate bunurile respective. Determinaţi x şi y pentru un venit de 15 u.m.

c. Cererea unui bun se exprimă prin funcţia C = 25 – 2P.

Calculaţi coeficientul de elasticitate la preţ şi reprezentaţi grafic această cerere, dacă preţul creste de la

2 u.m. ×la 3 u.m.

*Răspunsuri*: *7*. *a*. 1 bucată din bunul A şi 3 bucăţi din bunul B; UTmax1 = 76,5; b. x = 7, y = 4.

30

întpd § întsoo f" %

50JUIOU009 elu9pâi3 ejotseoe eajeujqiuoo i§ eijonpojd ep jiiopej

J [Proprietatea şi libera iniţiativă

A. ×întreprinderile – agent economic

Producătorul este persoana care utilizează resurse (naturale, de

! muncă şi de capital) pentru a produce bunuri şi servicii.

Producătorul-întreprinzător îşi asumă riscul iniţierii unei activităţi economice, motivat de dorinţa de a obţine profit, în acest scop el achiziţionează, combină şi utilizează factori de producţie.

Ca manifestare a liberei lor iniţiative, întreprinzătorii pot investi în domeniile de activitate pe care le stabilesc ei înşişi, pot decide ce, cât şi cum să producă, respectând legile existente. Ei pot angaja lucrători, pot organiza producţia şi, de asemenea, pot stabili preţurile produselor pe care le oferă pe piaţă.

întreprinderile reprezintă unităţile economice de bază la nivelul cărora se desfăşoară activităţi de producţie şi de distribuţie a bunurilor şi serviciilor.

în acest scop, întreprinderile achiziţionează bunuri de producţie, angajează lucrători, combină factorii de producţie, stabilesc preţurile la care îşi vor vinde produsele. Altfel spus, la nivel de întreprindere se decide ce, cât, cum şi pentru cine se produce.

*întreprinderile sunt specializate pe domenii de activitate*.

Fiecare întreprindere produce şi oferă anumite bunuri sau servicii, în funcţie de tipul de activitate în care ×s-au specializat întreprinderile, acestea pot fi industriale (fabricile), agricole (fermele), comerciale, prestatoare de servicii etç.

*întreprinderile au diferite dimensiuni şi se află în diferite forme de proprietate*.

După mărimea lor, întreprinderile pot fi: mici, mijlocii sau mari.

După forma de proprietate în care se află, acestea pot fi:

întreprinderi proprietate privată (individuală sau asociativă), întreprinderi proprietate publica şi întreprinderi proprietate mixtă.

întreprinderile proprietate privată aparţin unor persoane particulare, proprietari individuali sau asociaţi. Aceştia din urmă îşi asumă împreună riscurile

— 32

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul sau raţional unei activităţi economice, împărţind profiturile sau pierderile (Tabelul 111.1).

Majoritatea întreprinderilor constituite în asociaţie funcţionează ca societăţi cu răspundere limitată (SRL). Aceasta înseamnă că persoanele care ×s-au asociat şi au constituit o întreprindere riscă doar sumele investite drept capital social, dar nu răspund cu bunurile lor personale pentru activitatea desfăşurată.

Marile întreprinderi sunt, în general, societăţi pe acţiuni. Capitalul acestora este distribuit în mai multe părţi, fiecare reprezentând o acţiune. Acţiunile se pun în vânzare, iar cumpărătorii lor dobândesc calitatea de acţionari, adică de proprietari asupra unor părţi din capitalul întreprinderii. Vânzarea acţiunilor este o modalitate eficientă prin care societăţile îşi pot spori capitalul.

Societăţile sunt *persoane juridice* cu responsabilităţi distincte de cele ale proprietarilor lor şi, ca orice întreprindere, achiziţionează resurse de producţie, produc şi vând bunuri sau servicii, solicită credite etc.

Tabel 111.1 – Avantajele şi dezavantajele diferitelor tipuri de întreprinderi întreprinderea proprietate individuală întreprinderea proprietate a mai multor asociaţi

Societatea pe acţiuni

AVANTAJE

proprietarul are mare libertate de acţiune.

— Activităţile de conducere se pot specializa.

— Atrage importante resurse financiare de la bănci şi prin vânzarea de acţiuni;

— Poate promova mai uşor tehnologiile noi, îşi poate extinde activitatea şi poate angaja personal calificat;

— Acţionarii au o răspundere limitată; ei riscă doar sumele investite iniţial, dar nu şi averea lor-personală.

DEZAVANTAJE

— Are dificultăţi în asigurarea resurselor financiare necesare dezvoltării (băncile îi acordă mai greu credite); se dezvoltă, în principal, prin reinvestirea profitului;

— Proprietarul poartă întreaga răspundere pentru activitatea desfăşurată.

— Întreprinzătorul trebuie să-şi consulte partenerii în orice problemă;

— Fiecare întreprinzător răspunde pentru activitatea desfăşurată în întreprindere, inclusiv pentru consecinţele care decurg din deciziile luate de partenerii săi.

— Acţionarii mici nu au control asupra activităţii care se desfăşoară în întreprindere;

— Unele decizii adoptate de consiliul de administraţie pot leza interesele acţionarilor.

Cea mai importantă companie petrolieră şi una dintre cele mai mari din întreaga economie românească este Petrom, care dispune de rezerve de un miliard de barili echivalent ţiţei, o capacitate de rafinare de 8 milioane de tone, 600 de staţii de benzină şi alte active, în 2005, compania a avut o cifră de afaceri de 2 970 de milioane de euro şi un profit net de 391 de milioane de euro. Grupul austriac OMV, care a preluat, în 2004, pachetul majoritar de acţiuni al Petrom, intenţionează să facă din această companie liderul economiei naţionale şi să o ridice, totodată, la standardele pieţei internaţionale, în acest scop, sunt planificate investiţii masive pentru modernizarea

Petrom, în valoare totală de *3* miliarde de euro, până în anul 2010.

B. Libera iniţiativă în economia de piaţă

Economia de piaţă ×s-a răspândit în mai toate statele lumii, în condiţiile în care între acestea au existat mari diferenţe (economice, politice, culturale etc). De aceea, între economiile de piaţă ale diverselor ţări există diferenţe, uneori foarte mari, în privinţa nivelului de dezvoltare şi a eficienţei. Acestea se mai deosebesc prin resurse, specializare, tradiţii, organizare, în plus, unele economii naţionale au trăsături ale mai multor sisteme economice, cum se întâmplă în cazul ţărilor aflate în tranziţie din Europa de Est, America de Sud, Asia de Sud-Est.

Dincolo de aceste particularităţi naţionale, orice economie de piaţă este o economie deschisă, bazată pe schimb şi pe proprietatea privată asupra resurselor de producţie. Ea se caracterizează prin:

— Proprietate privată;

— Libertate economică;

— Motivarea participanţilor la activitatea economică;

— Concurenţă;

— Preţuri libere;

— Intervenţie limitată a statului în economie.

în virtutea proprietăţii private, persoanele particulare, cu titlu individual sau asociate, au drept de posesiune, de dispoziţie, de folosinţă şi de moştenire asupra resurselor de producţie.

în măsura în care proprietarilor le sunt garantate drepturile, întreprinzătorii sunt motivaţi să investească, actele de schimb se înmulţesc, iar economia înregistrează creşteri importante.

„34

froqucatoruy întreprinzătorul şi comportamentul sau raţionai

Proprietatea reprezintă:

— Instituţia care conferă drepturi unei persoane sau unei organizaţii asupra anumitor bunuri şi servicii;

— Ansamblul bunurilor pe care le stăpâneşte o persoană, o organizaţie.

Dreptul de proprietate constă în:

— Dreptul de a poseda bunuri;

— Dreptul de a dispune de acele bunuri;

— Dreptul de a folosi bunurile (şi de a interzice altora să le utilizeze);

— Dreptul de uzufruct (asupra veniturilor aduse de acele bunuri).

Proprietari pot fi:

— Persoanele particulare (proprietate privată individuală);

— Persoane particulare asociate (proprietate privată asociativă);

— Statul (proprietate publică);

— Persoane particulare asociate cu statul (proprietate mixtă).

*Proprietatea privată este fundamentul libertăţii economice*,

Proprietarii de capital pot decide în legătură cu modul în care

vor fi folosite bunurile lor de producţie, după cum lucrătorii pot decide dacă acceptă sau nu condiţiile de angajare.

Libertatea economică se concretizează în:

— Dreptul la liberă iniţiativă în economia reală;

— Dreptul de a alege, de a adopta decizia optimă pentru propriile interese.

Libertatea economică are un anumit înţeles pentru fiecare dintre participanţii la activitatea economică.

Producătorii sunt interesaţi să realizeze bunurile şi serviciile care se vând pe piaţă, adică acelea pe care le solicită consumatorii.

*într-o economie de piaţă*, *participanţii la activitatea economică acţionează motivaţi de propriile lor interese*.

Fiecare participant la activitatea economică are o motivaţie proprie, scopul tuturor fiind, în esenţă, acelaşi: să obţină maximum de avantaje posibil.

întreprinzătorii acţionează astfel încât să obţină maximum de profit posibil în condiţiile date. Lucrătorii încearcă să obţină cel mai mare salariu posibil.

Consumatorii urmăresc să obţină utilitatea maximă cu venitul de care dispun.

Prin *preţ*, *concurenţa devine „mâna invizibilă" care conduce piaţa*.

l an

12,6 lei

7n loc de

17,8 lei

Participanţii la activitatea economică se situează pe poziţii rivale datorită faptului că fiecare îşi urmăreşte interesele proprii. Concurenţa se manifestă atât în rândul producătorilor, cât şi în cel al consumatorilor.

Concurenţa are efecte pozitive, impunând participanţilor la activitatea economică limite în promovarea intereselor proprii. Niciun vânzător sau cumpărător nu va putea să impună preţul care îi convine, deoarece pe piaţă acţionează mai mulţi vânzători, respectiv, mai mulţi cumpărători, în plus, datorită concurenţei, producătorii vor fi interesaţi să reducă preţul. Numărul mare al vânzătorilor şi al cumpărătorilor determină dispersarea puterii economice şi împiedică

eventualele abuzuri.

Concurenţa este, aşadar, o forţă care reglează acţiunile producătorilor şi ale cumpărătorilor. Aceasta are rezultate pozitive în condiţiile în care numărul participanţilor la activitatea economică este mare şi intrarea acestora pe piaţă, respectiv, ieşirea de pe piaţă se realizează în mod liber.

*Preţurile se formează în mod liber pe piaţă*.

Piaţa este deosebit de importantă într-o economie de tip concurenţial. Pe piaţă se întâlnesc vânzătorii şi cumpărătorii, se stabilesc preţurile, se încheie tranzacţiile.

*Deciziile producătorilor şi ale consumatorilor se exprimă pe piaţă sub forma ofertei şi a cererii*.

Prin mecanismul preţurilor, producătorii şi consumatorii sunt informaţi în legătură cu nenumăratele decizii şi acţiuni individuale care se adoptă pe piaţă. Totodată, preţurile îi constrâng pe producători şi pe consumatori să adopte anumite decizii şi să acţioneze într-un mod raţional.

*într-o economie de piaţă*, *intervenţia statului este limitată*.

Statul creează cadrul legal în care se exercită iniţiativele indivizilor, garantează dreptul la proprietate privată şi la libertate economică, de asemenea, corectează efectele negative ale mecanismelor de piaţă, intervine pentru a asigura stabilitatea şi creşterea economică.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Producător

— Întreprindere

— Economie de piaţă liberă iniţiativă proprietate

36

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul sau raţionai

Sarcini de lucru

H Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsul!

a. întreprinderile proprietate individuală ˣs-au dezvoltat rapid datorită autonomiei largi de care dispun.

b. Acţionarii răspund cu averea personală pentru activitatea desfăşurată în cadrul societăţilor pe acţiuni.

c. în calitate de proprietari, acţionarii unei societăţi pe acţiuni

au drept de posesiune, utilizare şi uzufruct asupra întreprinderii.

O Explicaţi de ce este în avantajul întreprinderilor să se specializeze Thtr-un anumit domeniu de activitate.

O Explicaţi de ce proprietatea privată este una dintre condiţiile de bază pentru existenţa şi funcţionarea unei economii de piaţă.

Q Comentaţi afirmaţiile:

*într-o economie de piaţă consumatorul este suveran*.

*Concurenţa este mâna invizibilă care conduce într-o economie de piaţă*.

Susţineţi aceste afirmaţii cu exemple de situaţii economice reale.

O Printre valorile economice fundamentale se numără libertatea, eficienţa şi securitatea economică. Identificaţi valorile care stau la baza fiecăreia dintre deciziile adoptate în următoarele situaţii:

a. D-na Valeria Stan este funcţionar în administraţia publică locală. Ea este salariata cu cea mai mare vechime în serviciul respectiv şi, deşi în decursul anilor a avut posibilitatea de a ocupa posturi mai bine plătite, a preferat să rămână angajat al statului. Are siguranţa locului de muncă şi, deci, a unui venit permanent.

b. Mircea Rotaru locuieşte în Constanţa. El este patronul unui atelier de reparaţii auto cu patru angajaţi permanenţi. Afacerile merg bine, atelierul are clienţi, în timpul verii, solicitările sunt mari, iar domnul Rotaru angajează lucrători la serviciile cărora renunţă la sfârşitul sezonului.

ç. Mina de cărbuni de la Vulcan urmează să se închidă. De mai mulţi ani se lucrează în pierdere şi, pentru funcţionarea ei, conducerea întreprinderii solicită subvenţii tot mai mari de la bugetul statului, în urma închiderii minei vor fi disponibilizaţi 1 500 de salariaţi, cărora guvernul a decis să le plătească 12 salarii compensatorii.

Care dintre valorile economice sus-menţionate sunt promovate prioritar de sistemul economic de piaţă?

*vi*

Factorii de producţie şi combinarea acestora. Eficienţa economică şi productivitatea

A. Combinarea factorilor de producţie

Factorii de producţie sunt resursele atrase şi utilizate în activitatea economică.

*Resursele naturale şi munca suntjactori de producţie primari*.

Prin factori de producţie primari înţelegem acei factori de producţie care nu sunt rezultatul unor procese economice anterioare.

Resursele naturale sunt, prin definiţie, bunuri date de natura. Pământul, aerul şi apa sunt resurse naturale regenerabile, în timp ce petrolul, gazele naturale şi minereurile sunt resurse neregenerabile, care se epuizează pe măsură ce sunt folosite. Prin prelucrarea resurselor naturale se asigură energia şi materiile prime utilizate în procesele de producţie.

Munca este considerată factorul de producţie cel mai important. Munca este o activitate desfăşurată de oameni, presupunând capacitatea fizică şi intelectuală de a produce bunuri şi servicii. Pe măsură ce o persoană creste şi se maturizează, se dezvoltă şi capacitatea sa fizică de a munci. Educaţia contribuie la dezvoltarea capacităţilor şi a deprinderilor intelectuale. Cu cât educaţia de care dispune o persoană este mai complexă, cu atât gradul de calificare şi calitatea muncii acesteia sunt mai ridicate.

*Capitalul este un factor de producţie derivat*.

Bunurile de capital sunt bunuri rezultate din procesele economice anterioare şi sunt utilizate pentru a produce alte bunuri şi servicii.

Acestea sunt bunuri de producţie şi reprezintă capital real sau tehnic.

După modul în care se consumă şi se înlocuiesc, în cadrul proceselor economice la care participă, bunurile de capital sunt grupate în *cap/tal fix* şi *capital circulant*.

— 38

Producătorul/ întreprinzătorul şi comportamentul sau raţionai

Capitalul fix (Kf) cuprinde bunuri care se consumă şi se înlocuiesc după mai mulţi ani de utilizare: clădirile, maşinile, utilajele, instalaţiile, drumurile etç. Acestea participă la mai multe procese de producţie în cadrul cărora se consumă treptat.

Capitalul circulant (Ke) cuprinde bunuri care se înlocuiesc după fiecare proces de producţie: materii prime, combustibil, energie, apa tehnologică etç. Acestea participă la un singur proces de producţie, în cadrul căruia se consumă complet.

Rezultă: K – Kf + Ke, unde K este întregul capital utilizat.

Deprecierea capitalului fix este cunoscută sub numele de uzură.

Cu timpul, capitalul fix se uzează fizic şi moral. La uzură fizică se ajunge prin folosirea în producţie şi/sau ca urmare a deprecierii cauzate de factori naturali (umiditate, praf, căldură etc.).

Uzura morală este consecinţa progresului tehnic. Maşinile şi utilajele noi sunt superioare, din punctul de vedere al performanţelor tehnice, celor produse cu numai câţiva ani în urmă. Avantajele pe care le prezintă utilajele noi sunt, în principal, randamentul mai ridicat şi consumul energetic redus. Un utilaj uzat moral poate fi ×într-o stare fizică bună, funcţional şi, totuşi, va fi ×înlocuit pentru că folosirea utilajelor noi se dovedeşte mai eficientă.

*Atragerea resurselor de producţie în activităţile economice depinde de tehnologia existentă şi de costurile implicate*.

Condiţiile tehnice existente la un moment dat oferă posibilitatea de a prelucra doar anumite resurse. Acestea devin factori de producţie efectivi, spre deosebire de resursele care nu pot fi prelucrate cu tehnologia existentă şi care vor deveni factori de producţie în viitor.

Costul cu care pot fi prelucrate resursele este deosebit de important pentru producător. Dacă, pentru a utiliza anumite resurse, el trebuie să plătească un cost mai mare decât cheltuielile pe care le poate recupera, raţional este să renunţe, în caz contrar, va fi obligat să suporte pierderi. Astfel, chiar dacă din punct de vedere tehnologic există posibilitatea de a utiliza anumite resurse, acest fapt nu se va întâmpla dacă utilizarea lor nu se justifică economic, prin beneficiile pe care le poate obţine producătorul.

Factorii *de producţie sunt combinaţi în funcţie de tipul de bun sau serviciu care se produce şi de cantitatea în care se produce*.

Combinarea reprezintă modul specific de unire a factorilor de producţie în vederea producerii diferitelor bunuri şi servicii.

în funcţie de tipul de bun sau serviciu, producătorul selectează factorii specifici domeniului de activitate respectiv, factori impuşi de tehnologia de fabricaţie.

De exemplu, în construcţii, bunuri de capital, precum excavatoare, betoniere, macarale, ciment, vopsea etc, sunt combinate cu munca specializată a macaragiilor sau a zidarilor şi, bineînţeles, cu terenul pe care se construieşte.

în funcţie de cantitatea de bunuri şi servicii de care estimează că

este nevoie, producătorul va achiziţiona şi combina cantităţi mai mari sau mai mici de factori, în orice situaţie se va afla, el trebuie să combine eficient factorii de producţie, ceea ce înseamnă că va trebui fie să obţină cantitatea de bunuri maxim posibilă la nivelul respectiv de factori, fie să reducă la minim consumul acestora.

în condiţii tehnice date, eficienţa cu care sunt combinaţi factorii de producţie depinde şi de abilitatea întreprinzătorului, de cunoştinţele şi competenţele sale, de capacitatea sa de adaptare la situaţiile concrete.

Pentru un anumit nivel de producţie, există mai multe posibilităţi de combinare a factorilor de producţie. Combinarea optimă este aleasă în urma substituirii unor factori de producţie cu alţii şi a calculării unor indicatori de eficienţă, precum productivitatea.

I

Suplimentul dintr-un factor (de regulă, capital) necesar pentru a reduce cu o unitate cantitatea utilizată dintr-un alt factor (de regulă, munca), astfel încât producţia să nu se reducă, reprezintă rata marginală de substituţie (Rmgă).

Notăm cu x şi y cei doi factori de producţie, x îl substituie pe y. în acest caz, avem:

R

Kn unde Ax = variaţia factorului x; Ay = variaţia factorului y.

De exemplu, un întreprinzător, care achiziţionează un utilaj nou şi reduce cu 2 numărul lucrătorilor din secţie, substituie muncă (doi lucrători) cu capital

(un utilaj).

Munca este de fapt factorul y din formula ratei marginale de substituţie, iar capitalul, factorul x. înlocuind în formulă, obţinem:

Rmgă

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţional

B. Eficienţa economică şi productivitatea

Raportul dintre rezultatele obţinute în urma unei activităţi economice şi eforturile depuse (cheltuielile efectuate) exprimă eficienţa economică.

Eficienţa economică exprimă o stare a activităţii economice determinată de un anumit consum de resurse de producţie. Aceasta presupune fie maximizarea efectelor obţinute cu resursele utilizate, fie

obţinerea efectelor necesare cu minimum de cheltuieli. Activitatea economică este considerată eficientă în măsura în care se produc bunurile şi serviciile cerute de piaţă, cu cele mai mici cheltuieli şi cu cel mai mic cost de oportunitate pentru fiecare bun realizat.

Productivitatea, costul şi profitul sunt principalii indicatori de eficienţă.

Productivitatea indică eficienţa factorilor de producţie utilizaţi. O activitate este eficientă atunci când producţia obţinută prin utilizarea anumitor factori de producţie este mare.

Costul exprimă valoric consumul de factori de producţie antrenat de producerea unui bun oarecare. Activitatea este eficientă atunci când consumul de factori de producţie este mic.

Profitul exprimă rentabilitatea activităţii. O activitate este rentabilă dacă aduce profit şi este cu atât mai eficientă, cu cât profitul este mai mare.

Productivitatea se defineşte ca producţie obţinută prin utilizarea anumitor factori de producţie.

Productivitatea unui factor de producţie se calculează raportând producţia obţinută la factorul de producţie respectiv. Aceasta este productivitatea medie, văzută ca rezultat exclusiv al unui singur factor de producţie.

Productivitatea medie a muncii (WL) se determină raportând producţia

(Q) la numărul de lucrători. De exemplu, dacă 5 lucrători realizează 100 de piese, atunci productivitatea medie a muncii va fi de 100: 5 = 20 piese/lucrător.

Analog, productivitatea medie a capitalului (W) se determină raportând producţia (Q) la capitalul utilizat (K), iar cea a pământului (WP), raportând producţia (Q) la suprafaţa de teren folosită (P):

wl-™ WKşi

Variaţia producţiei determinată de variaţia unui factor de producţie, ceilalţi rămânând constanţi, reprezintă productivitatea marginală a unui factor de producţie.

Productivitatea marginală a muncii (WmgL) se determină ca variaţie a cantităţii de produse realizate (AQ) în raport cu variaţia numărului de lucrători (AL).

De exemplu, dacă prin angajarea a încă doi lucrători, producţia

creste cu 50

de piese, atunci productivitatea marginală a muncii va fi de 50: 2 = 25 de piese/lucrător.

în mod asemănător, productivitatea marginală a capitalului (WmgK) se determină ca variaţie a producţiei (AQ) raportată la variaţia capitalului utilizat

(AK), iar cea a pământului (WmgP) ca variaţie a producţiei (AQ) raportată la variaţia suprafeţei de teren (AP):

W,

W,

AQ 1A, AQ AQ

mgL AL

mgK AK vvmgP Ap

Productivitatea se calculează ca:

— Productivitate medie a unui singur factor de producţie: munca

(wL = – ), capitalul (wk = ) sau pământul (wp = -);

AQ

— Productivitate marginală a unui singur factor de producţie: munca

(wmgL = – 7J). capitalul (wmgK = – ) sau pământul mgP

Procesul de producţie presupune combinarea celor doi factori de producţie, munca şi capitalul, în condiţiile în care capitalul rămâne constant, modificarea producţiei va fi determinată de variaţia numărului de lucrători.

Pe măsură ce numărul lucrătorilor creste, creste şi producţia şi productivitatea, însă, datorită faptului că a rămas constant capitalul utilizat, la un moment dat productivitatea marginală începe să scadă, fapt care atrage şi scăderea productivităţii medii.

Corelaţia dintre variaţia productivităţii şi variaţia factorilor de producţie utilizaţi se exprimă sub forma legii ran

Fig. în.1 variaţia productivităţii damentelor descrescătoare.

42

— Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţional

Conform acestei legi, în condiţii tehnologice date, productivitatea marginală va scădea progresiv, dacă ceilalţi factori de

producţie rămân constanţi

(Figura 111.1). Cu alte cuvinte, pe măsură ce cantitatea dintr-un factor de producţie creste, creşterea producţiei se realizează tot mai lent.

*Dacă se reduce numărul de lucrători*, *pentru a nu* diminua *producţia*, *este nevoie de capital suplimentar*.

Rata marginală de substituţie a muncii cu capitalul se exprimă:

AK

unde: AK = variaţia capitalului; AL = variaţia numărului de lucrători.

W

w

Dar

W, mgK

AQ

W

mgL

AK

AQ

AL

înlocuind în Rmgsobţinem:

AK

AL

mgL

mgK

AQ

WmK

AQ

mK

W,

Producătorul trebuie să aleagă acea combinare a factorilor care permite să se producă o anumită cantitate de bunuri şi servicii cu costuri cât mai mici.

Aceasta se întâmplă atunci când raportul dintre productivităţile marginale ale factorilor de producţie este egal cu raportul dintre preţurile de achiziţie ale acestor factori (PL, respectiv PK):

W,

W
W,
W, mgL
mgK
pl sau mgL
mgK
Conceptele-cheie ale lecţiei:
— Factori de producţie
— Combinarea factorilor
— Productivitate
— Capital fix
— Capital circulant
— Uzură
Sarcini de lucru

Q Care dintre următoarele formule exprimă productivitatea muncii?

a. (CT + Pr): L; d. Q: T; b. (P – pr) x Q: L; e. (A + Ke + Cs): L, ç. Q: L; unde CT = costul total; Pr = profitul total; P = preţul; pr = profitul pe produs; A = amortizarea capitalului fix; Ke = capitalul circulant; Cs = cheltuielile salariale; Q = producţia realizată şi vândută pe piaţă; L = numărul de lucrători; T = timpul de muncă.

Construiţi un exemplu care să demonstreze modul de utilizare a formulei.

EI Ce diferenţe există între capitalul fix şi capitalul circulant?

Cum se explică faptul că, uneori, producătorii înlocuiesc utilajele, deşi acestea sunt în stare de funcţionare?

EI Completaţi tabelul următor şi reprezentaţi grafic WmgL ?i WL.

| Capital (K) | Lucrători (L) | Producţie (Q) | Productivitatea marginală a muncii (WmgL) | Productivitatea medie a muncii (wl) |
|---|---|---|---|---|
| 10 | O | O | | |
| 10 | 5 | 100 | | |
| 10 | 10 | 225 | | |
| 10 | 15 | 325 | | |
| 10 | 20 | 400 | | |

— «Prin achiziţionarea a două utilaje noi, producţia unei întreprinderi sporeşte cu

200 de piese.

Care este productivitatea marginală a muncii în întreprinderea respectivă, dacă rata marginală de substituţie a muncii cu capitalul este 1/2?

fcfl Analizând activitatea desfăşurată în cadrul firmei sale, un întreprinzător ajunge la concluzia că, dacă ar produce doar 10.000 de piese, o parte din capitalul de care dispune ar rămâne nefolosit. De aceea, el se decide să angajeze încă 5 lucrători.

Ce producţie se realizează, în condiţiile în care productivitatea marginală a muncii este de 100 piese/lucrător?

CU O firmă cu 6 lucrători are 3 utilaje. Productivitatea medie a lucrătorilor este de

4 piese/oră/om. Aceştia lucrează de luni până joi, câte 8 ore/zi, iar vineri, 6 ore.

Cum se modifică randamentul săptămânal al utilajelor, dacă productivitatea lucrătorilor creşte cu 10%, iar vineri se lucrează doar 5 ore?

*Răspunsuri*: 3. WmgL = 20, 25; 20; 15; 10; WL = 20; 22; 22,5; 21,66; 20; 4. 4; 5. 10 500;

6. creste cu 7,1%.

44

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul sau raţionai

3 Costul şi profitul l

A. Costul

Costul de producţie (pe scurt, costul) reprezintă ansamblul cheltuielilor pe care trebuie să le facă producătorul pentru a obţine un anumit bun sau serviciu.

*Costul este expresia monetară a* consumului *de f actori de producţie*.

Producţia bunurilor şi serviciilor este un proces în care se consumă factori de producţie: capital, muncă şi resurse naturale.

Bunurile de capital se deosebesc după modul în care se consumă şi se înlocuiesc în procesul de producţie.

Bunurile care formează capitalul fix se consumă şi se înlocuiesc după mai mulţi ani de utilizare, timp în care participă la mai multe

procese de producţie.

Consumul capitalului fix se exprimă sub forma amortizării, care reprezintă valoarea capitalului fix consumat recuperată periodic (de regulă, anual) în urma vânzării produselor obţinute.

Amortizarea se calculează raportând valoarea la care a fost achiziţionat capitalul fix la durata lui de funcţionare:

A- „- &.

T

unde: A = amortizarea (anuală); Kf = valoarea capitalului fix utilizat (numită şi valoare de inventar); T = durata de funcţionare.

Rata anuală de amortizare (Ra) se determină ca raport procentual între amortizarea anuală şi valoarea capitalului fix:

Să presupunem că pentru achiziţionarea unui utilaj, care este folosit 5 ani, se plăteşte suma de 5 000 u.m. ˣAnual se amortizează 5 000: 5 = 1 000, sumă care reprezintă consumul de capital fix pe parcursul unui an. După primul an de funcţionare se recuperează 1 000 şi rămân de recuperat

5 000 – 1 000 = 4 000. După anul al doilea, valoarea recuperată este de 2 000, iar cea rămasă este de 3 000 s.a.m.d. ˣLa sfârşitul ultimului an, al cincilea, valoarea recuperată este 5 000, adică valoarea la care a fost achiziţionat utilajul.

Aˣt; în momentul în care utilajul trebuie înlocuit, producătorul dispune de o sumă de bani egală cu cea cheltuită iniţial pentru achiziţionarea capitalului fix, pe care o poate folosi pentru a cumpăra un utilaj nou.

Rata anuală de amortizare a utilajului este (1 000: 5 000) x 100 = 20%.

Bunurile care formează capitalul circulant se consumă integral într-un singur ciclu de producţie şi se înlocuiesc cu fiecare nou ciclu de producţie.

Consumul capitalului circulant se exprimă prin valoarea capitalului circulant utilizat, care se regăseşte în întregime în valoarea produselor obţinute.

Prin însumarea valorii bunurilor de capital fix şi circulant consumate se obţine consumul total de capital. Acesta este egal cu amortizarea plus capitalul circulant. Deşi într-un proces de producţie capitalul fix se utilizează integral, nu se consumă decât o parte, valoric

egal cu amortizarea. De aceea, între capitalul utilizat (capital fix şi cir culant) şi cel consumat (amortizare şi capital circulant) există diferenţe.

într-un proces de producţie:

— Capitalul utilizat este:

K-Kf + Ke;

— Capitalul consumat este:

Keonsumat – A + kc.

Consumul de muncă implicat de producerea unui anumit bun sau serviciu se exprimă sub forma cheltuielilor salariale. Acestea reprezintă sumele plătite de producător lucrătorilor pentru munca prestată (salariile) plus contribuţiile pentru asigurări sociale.

Consumul de resurse naturale este, de obicei, asimilat celui de capital, deoarece, deşi au fost la origine resurse primare, în prezent ele sunt tot mai mult prelucrate prin diferite activităţi economice. Consumul factorilor de producţie naturali se exprimă sub forma rentei, care reprezintă preţul pământului şi al altor resurse naturale. Cheltuielile corespunzătoare consumului de capital şi de factori de producţie naturali asimilaţi capitalului reprezintă cheltuieli materiale de producţie, diferite de cheltuielile salariale care reprezintă cheltuieli cu factorul muncă.

Costul de producţie se obţine însumând toate cheltuielile efectuate, atât cele materiale, cât şi cele salariale:

unde: CT = costul total; Cm = cheltuielile materiale; Cs = cheltuielile salariale.

Producatorm/ întreprinzătorul şi comportamentul sau raţiunai înlocuind Cm cu capitalul consumat, obţinem formula:

*Cheltuielile care formează costul de producţie sunt influenţate în mod diferit de volumul producţiei*.

Pe termen scurt, există două categorii de costuri: fixe şi variabile.

Costurile fixe (CF) sunt cheltuielile care nu depind de volumul producţiei.

Indiferent de cantitatea de bunuri sau servicii produse, o firmă este obligată să cheltuie pentru întreţinerea clădirii în care funcţionează, pentru serviciile de pază sau pentru cele furnizate de companiile locale de termoficare, electricitate, apă etc. Firma are

aceste cheltuieli chiar şi atunci când nu produce.

Costurile fixe includ atât cheltuieli materiale (chiria, iluminatul şi încălzirea clădirii, amortizarea capitalului fix), cât şi cheltuieli salariale (salariile lucrătorilor din compartimentele administrative şi de întreţinere, numite şi salarii indirecte sau fixe). Pe termen scurt, costurile fixe nu se modifică. Pe termen lung, toate costurile se modifică.

Costurile variabile (CV) sunt cheltuielile care depind de volumul producţiei.

Creşterea producţiei antrenează creşterea cheltuielilor cu materiile prime, combustibilul şi energia necesare funcţionării utilajelor, şi, desigur, a cheltuielilor salariale. Scăderea producţiei este însoţită însă de reducerea tuturor acestor cheltuieli, între costurile variabile şi volumul producţiei există o relaţie directă.

Costurile variabile includ cheltuieli materiale (materii prime, materiale auxiliare, combustibil, energie, apă tehnologică) şi cheltuieli salariale (salariile directe, adică salariile plătite lucrătorilor din compartimentele de producţie).

Costul total se obţine însumând costul fix şi cel variabil: CT – CF + CV.

CT

CF

Curba costului total este, de fapt, curba costurilor variabile, plasată însă la o cotă superioară, prin adăugarea costurilor fixe (Figura III.2).

o

Fig. 111.2 – Costul total

Costurile *unitare sau costurile medii se determină* raportând *costurile totale la volumul producţiei* (*Q*).

Costul fix mediu (CFM) se calculează ca raport între costul fix şi producţie:

CFM – *-j*

Costul variabil mediu (CVM) se calculează ca raport între costul variabil şi producţie:

CVM- – Costul total mediu (CTM) se calculează fie ca raport între costul total şi producţie, fie ca sumă de cost fix mediu şi cost variabil mediu:

CTM – = CFM + CVM.

Pe măsură ce producţia creste, costul fix mediu scade, în timp ce costul variabil mediu şi cel total mediu, după ce iniţial scad, încep să crească (Figura III.3).

Costul *marginal* (*Cmg*) *este sporul de cheltuieli totale* (*ACT*) *antrenat de creşterea producţiei* (*AQ*) *cu o unitate*.

ACT ACF + ACV

AQ AQ

ACV

Dar, pe termen scurt, CF este constant, deci ACF = O, iar Cma =

AQ

cmg ctm Creşterea producţiei antrenează, cvm iniţial, scăderea Cmg, iar apoi creşterea acestuia.

CVM 2i Cmg pornesc din acelaşi punct, întrucât sunt egale pentru prima unitate de produs.

Curba Cmg intersectează în punctul minirn atât curba CVM, cât şi curba CTM.

Fig. ÎN.3 – Costul marginal şi costurile unitare

*Producătorul calculează costul pentru a putea decide corect în legătură cu preţul la care să vândă produsele şi cu nivelul producţiei*.

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţional

Bunurile şi serviciile produse sunt vândute pe piaţă la un anumit preţ.

casând contravaloarea producţiei realizate, producătorul recuperează cheltuielile efectuate şi poate continua producţia. Preţul trebuie să se situeze cel puţin la nivelul costului. Interesul producătorului este însă să obţină profit şi, *de* aceea, va încerca să vândă produsele la un preţ mai mare decât costul, pjferenţa dintre preţ şi cost îi revine producătorului sub formă de profit.

preţul – costul + profitul

Or, preţul se formează pe piaţă în condiţii de concurenţă. De cele mai multe ori, producătorul nu stabileşte el însuşi preţul la care vinde produsele, ci este obligat să accepte preţul pieţei. Dacă vinde la un preţ mai mare decât preţul pieţei, nu va avea cumpărători, iar dacă scade preţul, îşi diminuează profitul.

Principala modalitate de reducere a costului este creşterea productivităţii. Creşterea productivităţii muncii, de exemplu, are drept

consecinţă reducerea cheltuielilor salariale pe produs, deoarece, deşi cheltuielile salariale totale nu scad, volumul producţiei este mai mare.

Pentru a creşte productivitatea muncii, producătorul:

— Promovează progresul tehnic;

— Angajează lucrători cu calificare superioară;

— Îmbunătăţeşte organizarea activităţii;

— Motivează şi stimulează lucrătorii;

— Asigură condiţii optime de muncă.

Costul poate fi redus şi făcând economii la cheltuielile cu materii prime, combustibil şi energie, cu întreţinerea utilajelor sau la cheltuielile administrative. Noile tehnologii permit reducerea acestor cheltuieli, deoarece presupun consumuri mici de materii prime şi energie şi asigură transmiterea rapidă a informaţiilor şi prelucrarea automată a datelor.

De aceea, interesul producătorului este să producă cu costuri cât mai mici, care să se situeze sub preţul pieţei, în aceste condiţii, el obţine profit şi, dacă este cazul, poate reduce preţul fără să renunţe la câştig sau la recuperarea cheltuielilor.

Nivelul producţiei este stabilit în funcţie de încasări şi de cheltuieli.

Creşterea producţiei atrage după sine creşterea cheltuielilor (variabile), dar şi creşterea încasărilor şi, între anumite limite, a profitului total. Pentru a determina nivelul optim al producţiei, care asigură *maximizarea profitului*, producătorul trebuie să compare sporul de cheltuieli (Cmg) cu sporul de venit obţinut (P) prin creşterea producţiei.

Atât timp cât sporul de cheltuieli este mai mic decât sporul de venit, creşterea producţiei determină creşterea profitului. Când cele două mărimi sunt egale, producţia este la nivel optim. Orice creştere a producţiei dincolo de acest nivel duce la diminuarea profitului.

B. Profitul

Profitul este beneficiul obţinut dintr-o activitate economică.

Profitul reprezintă câştigul întreprinzătorului care investeşte capital şi îşi asumă riscul iniţierii unei afaceri.

*Profitul se calculează ca diferenţă intre încasări şi cheltuielL*

Producătorul achiziţionează factori de producţie, îi combină şi îi consumă pentru a produce bunuri, pe care apoi le vinde pe piaţă la un

anumit preţ.

Din încasări scade cheltuielile efectuate, iar ceea ce îi rămâne este profitul.

Presupunând că producătorul vinde întreaga producţie realizată şi încasează contravaloarea acesteia, profitul său se va determina astfel:

Pr – QP – a, unde: Pr = profitul total; QP = valoarea producţiei realizate şi este egală cu încasările firmei sau cu cifra ei de afaceri; CT = costul total.

*Producătorul îşi calculează projitul pentru a determina rentabilitatea activităţii pe care o desfăşoară*.

Rentabilitatea este capacitatea unei firme de a obţine profit.

Dacă încasările sunt egale cu cheltuielile, firma se situează la nivelul minim de rentabilitate la care îşi acoperă cheltuielile din încasări, dar nu are profit:

QP = CT = Pr = QP-CT = O.

Sub acest nivel de rentabilitate, firma lucrează în pierdere (profit negativ):

QP<CT = Pr = QP-CT<O.

Faptul că firma nu îşi recuperează cheltuielile de producţie din încasări îi pune acesteia existenţa în pericol şi, la un moment dat, îl obligă pe producător să se retragă de pe piaţă.

Dacă încasările sunt mai mari decât cheltuielile, firma obţine profit, iar producătorul este motivat să continue activitatea şi să o îmbunătăţească:

QP>CT = Pr = QP-CT>O.

50

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţionai

Gradul de rentabilitate se exprimă prin rata profitului, care este raportul procentual dintre profit (masa profitului) şi încasări sau capi talul investit sau costuri.

unde: Rpr = rata profitului; Pr = profitul; QP = încasările; K = capitalul total utilizat.

Să presupunem că un întreprinzător utilizează capital în valoare de

1 000 u. m. El încasează 5 000 u. m., dar are costuri de 4 000 u. m. în această situaţie, profitul său va fi 5 000 – 4 000 = 1 000 u. m.

Rata profitului poate avea valori diferite, în funcţie de modul de calcul.

Rata profitului la încasări sau la cifra de afaceri:

RPr = (1 000: 5 000) x 100 = 20%.

Rata profitului la costuri: RPr = (1 000: 4 000) x 100 = 25%.

Rata profitului la capital: RPr = (1 000: 10.000) x 100 = 10%.

Rata profitului exprimă eficienţa activităţii desfăşurate. Ea ne arată ce rezultate (profitul) se obţin în condiţiile eforturilor făcute de întreprinzător pentru a investi în bunuri de capital şi pentru a acoperi anumite cheltuieli de producţie.

Totodată, rata profitului permite compararea activităţilor economice din punctul de vedere al rentabilităţii lor. La acelaşi capital investit şi la încasări egale, sunt mai rentabile şi mai atractive activităţile economice în care rata profitului este mai mare. Din dorinţa firească de a câştiga mai mult, întreprinzătorii îşi retrag capitalurile din domeniile de activitate mai puţin rentabile

(unde rata profitului este mai mică) şi investesc în activităţi care au o rentabilitate mai mare. Rata profitului este, pentru producător, un reper important, în funcţie de care decide ce anume să producă şi în ce domeniu de activitate să investească.

*Profitul diferă de la un producător la altul*, *în funcţie de anumiţi f actori*.

Profitul total se compune din profit normal şi profit suplimentar. Profitul normal este câştigul minim care îl motivează pe întreprinzător să-şi desfăşoare activitatea într-un anumit domeniu.

Profitul suplimentar este profitul obţinut de întreprinzătorii care reuşesc să producă ςu costuri mai mici decât ceilalţi producători, datorită faptului că dispun de condiţii tehnice şi organizatorice superioare.

Factorii care influenţează mărimea profitului sunt:

— Preţul şi costul – profitul creste dacă preţul creste sau dacă scade costul;

— volumul, structura şi calitatea producţiei – în general, creşterea producţiei şi îmbunătăţirea structurii şi a calităţii ei au ca efect creşterea profitului;

— Viteza de rotaţie a capitalului – din momentul avansării capitalului şi până când se obţine profit trece o anumită perioadă de

timp, în care se derulează diferite operaţii de producţie: aprovizionare, fabricaţie, desfacere etc.; parcurgerea acestui interval de timp reprezintă o rotaţie a capitalului; viteza de rotaţie a capitalului este numărul de rotaţii efectuate într-o perioadă de timp, de obicei un an; cu cât viteza de rotaţie a capitalului este mai mare, cu atât profitul total este mai mare;

— Mărimea salariilor, a rentei şi a dobânzii – profitul se calculează ca diferenţă între încasări şi cheltuieli. Pentru producător, salariile plătite lucrătorilor, renta şi dobânzile la credite reprezintă cheltuieli, pe care le scade din încasări; creşterea salariilor, a rentei şi a dobânzilor are drept consecinţă reducerea profitului.

*Profitul este venitul producătorului care investeşte capital*.

Profitul este un venit la fel ca şi salariul însă, spre deosebire de salariu, revine posesorului de capital, care îşi asumă riscul iniţierii unei activităţi economice.

Principalele forme de venit sunt:

— Salariul, care revine posesorului forţei de muncă;

— Renta, care revine posesorului de teren agricol, construcţii, clădiri etc.;

— Dobânda, care revine posesorului de disponibilităţi băneşti;

— Profitul, care revine posesorului de capital.

Profitul este utilizat pentru acoperirea cheltuielilor personale ale producătorului şi ale familiei sale precum şi pentru lărgirea producţiei.

în concluzie, profitul este un indicator sintetic al activităţii economice, al eficienţei şi utilităţii ei. Motivaţi de dorinţa de a obţine profit, producătorii îşi asu mă riscurile iniţierii unor activităţi economice şi economisesc resurse, în plus, în condiţii de eficienţă, societatea va putea aloca resurse şi pentru dezvoltarea diferitelor activităţi sociale necesare şi utile, dar care nu au caracter economic.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Cost total şi unitar – cost marginal

— Cheltuieli materiale şi salariale – profit

— Cost fix şi variabil – rentabilitate

52

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţional

Sarcini de lucru

Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsul!

a. Costurile fixe medii nu se modifică în funcţie de producţie.

b. Atunci când producţia este zero, costul producţiei este zero.

ç. Costul unitar nu poate fi niciodată egal cu costul variabil mediu.

d. Costul total nu poate fi niciodată egal cu costul variabil.

e. Dintre două activităţi, care aduc întreprinzătorilor acelaşi profit, este mai rentabilă cea în care se derulează o cifră de afaceri mai mare.

EI O firmă foloseşte capital în valoare de 25 000 u.m., din care 40% reprezintă capital circulant. Rata de amortizare a capitalului fix este 10% pe an.

Să se determine valoarea capitalului fix consumat într-un an şi durata de funcţionare a capitalului fix

EI O firmă are următoarele cheltuieli anuale: chirie, 12 000 u.m.; întreţinerea clădirii,

6000 u.m.; materii prime şi materiale, 24000 u.m.; combustibil, energie, apă tehnologică, 12 000 u.m.; salariile lucrătorilor din secţii, 24 000 u.m.; salariile lucrătorilor din compartimentul administrativ, 6 000 u.m. ×Firma utilizează capital fix în valoare de

120.000 u.m. ×cu durata de funcţionare de 20 de ani.

Calculaţi:

a. cheltuielile materiale şi salariile; b. costul fix, costul variabil şi costul total; ç. costul marginal, când producţia creste de la 5 000 la 5 500 de piese pe an, iar costurile variabile se modifică în aceeaşi proporţie cu producţia; d. profitul total al firmei şi rata profitului (la încasări şi la costul iniţial) după creşterea producţiei, dacă preţul de vânzare al pieselor produse este 22 u.m.

Ce consecinţe are creşterea producţiei asupra profitului total şi asupra rentabilităţii firmei?

m Costul total al unei firme se exprimă prin funcţia următoare:

CT = 100 + 10Q + 15Q2, unde Q este producţia. Reprezentaţi grafic costul fix, costul variabil şi costul total corespunzătoare acestei funcţii.

M Costul fix mediu scade cu 5 u.m., iar cel variabil mediu creşte cu 5 u.m. ×Cum se modifică CF, CV, CT, CTM, Cmg? Explicaţi modificarea costului marginal, folosind graficele.

3 Raportul dintre costul variabil şi costul fix este 2/3, iar profitul este egal cu costul variabil. Ce masă şi rată a profitului (la încasări) realizează o firmă ale cărei încasări sunt deUOOOu.m?

*Răspunsuri*: *2*. Kf consumat/an = 1 50° u-m" T = 1° ani; 3 – a. Cm = 60.000 u.m., Cs = 30.000 u.m.; b-CF = 30.000 u.m., CV = 60.000 u.m., CT = 90.000 u.m.; c Cmg = 12 u.m.; d. Pr = 20.000 u. m,

Pr, = 25 000 u.m.; Rpro/QP = 18,18%; Rpro/CT = 22,22%; Rpri/QP – 20,66%; Rpri/CT = 26,04%;

5. CFct, CVt, CT ct, CTM ct, CmgT; 6. 4 000 u.m.; 28,57%.

L-apitolui 111

l

Oferta

Oferta reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care producătorii pot şi sunt dispuşi să o producă şi să o vândă într-o anumita perioadă de timp, în funcţie de preţurile existente.

Astfel definită, oferta exprimă cantitatea în care un produs este oferit pe piaţă la diferite preţuri posibile, dacă ceilalţi factori rămân constanţi. Aceasta ne arată cantitatea în care producătorii vor oferi un anumit produs în funcţie de preţul plătit.

A. Legea ofertei *între preţ şi cantitatea ofertei există o relaţie directă*.

Atunci când preţul unui bun scade, dacă alte condiţii nu se schimbă, cantitatea produsă scade, iar când preţul unui bun creste, cantitatea produsă creste

La preţuri mari, producătorii vor produce şi vor oferi spre vânzare mai multe produse decât atunci când preţurile sunt mici. Acest fapt se explică prin aceea că, pentru producător, un preţ mai mare înseamnă, de fapt, un profit mai mare.

Să revenim acum la producătorul care produce şi vinde CD-uri.

Tabelul 111.2 – Oferta de CD-uri

| Preţul unui CD (u. m.) | 50 | 40 | 30 | |
|---|---|---|---|---|
| Cantitatea oferită (număr de CD-uri) într-o lună | 5 | 4 | 3 | |

40

30

20
10
O
1 *2 3*
Fig. III.4 – Oferta

Din Tabelul III.2, reiese că, pe măsură ce preţul la care se vinde un CD

creste, producătorul va produce CD-uri în cantităţi tot mai mari. La preţuri de vânzare mari, producerea CD-urilor devine o activitate profitabilă.

Grafic, relaţia dintre preţul unui bun şi cantitatea oferită pe piaţă

(legea ofertei) se reprezintă ca în

Figura III.4.

Din grafic se observă că producătorul va produce o cantitate mai

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţional dintr-un anumit produs, dacă preţul acestuia creste, şi invers, va proo cantitate mai mică dacă preţul produsului respectiv scade.

B. Elasticitatea ofertei

!

Modul în care reacţionează producătorii la modificarea preţului unui anumit produs reprezintă elasticitatea ofertei în funcţie de preţ.

Dacă reacţia producătorilor la variaţia preţului este puternică, înregistrându-se o creştere mare a cantităţii oferite de producători, chiar la o creştere relativ mică a preţului, oferta este considerată elastică. Dimpotrivă, dacă reacţia producătorilor la variaţia preţului este slabă, oferta este considerată inelastică.

Pentru a determina gradul de elasticitate a ofertei pentru un bun oarecare, se calculează coeficientul de elasticitate (EOf), care reprezintă variaţia cantităţii oferite pe piaţă raportată la variaţia preţului:

— Variaţia cantităţii oferite (%) AQ (%)

of" variaţia preţului (%) AP (%)

Dacă notăm: Q0 = cantitatea oferită iniţial pe piaţă; q! = cantitatea oferită pe piaţă după modificarea preţului;

P0 = preţul iniţial; p! = preţul final, după modificare, atunci:

AQ = Q- Q0 exprimă variaţia absolută a cantităţii oferite pe piaţă;

AQ (%) = – x 100 exprimă variaţia procentuală a cantităţii oferite;

qo

AP = P1 – P0 exprimă variaţia absolută a preţului;

AP

AP (%) = – x 100 exprimă variaţia procentuală a preţului.

po înlocuind în formula coeficientului de elasticitate, obţinem:

AQ (%) AQ AP

of = AP (%) Qo P0

Oferta este:

— Elastică, atunci când variaţia procentuală a cantităţii oferite pe piaţă este mai mare decât variaţia procentuală a preţului (Figura III.5). De exemplu, dacă la o variaţie a preţului cu 5%, cantitatea oferită pe piaţă variază cu 10%, oferta este elastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

AQ (%)

AP

10%

5%

— Inelastică, atunci când variaţia procentuală a cantităţii oferite pe piaţă este mai mică decât variaţia procentuală a preţului. De exemplu, dacă la o variaţie a preţului cu 20%, cantitatea oferită pe piaţă variază cu 10%, oferta este inelastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

AQ (%) 10%

of AP (%) 20%

— De elasticitate unitară, atunci când variaţia procentuală a cantităţii oferite pe piaţă este egală cu variaţia procentuală a preţului. De exemplu, dacă la o variaţie a preţului cu 5%, cantitatea oferită pe piaţă variază tot cu 5%, coeficientul de elasticitate este 1:

b AQ (%) 5%

of AP (%) 5%

Coeficientul de elasticitate a ofertei este întotdeauna pozitiv (Eo O), deoarece între preţ şi ofertă există o relaţie directă: creşte preţul, creste şi cantitatea oferită pe piaţă, scade preţul, scade şi cantitatea

respectivă.

Ofertă perfect inelastică

Eof-l

Q,

(a)

o qo q, q,

(O (b)

Fig. III.5 – Elasticitatea ofertei

Ofertă perfect elastică

Cel mai important factor care influen-ţează elasticitatea ofertei în funcţie de preţ este timpul, în timp, reacţia producătorilor la modificarea preţului este mai puternică, prin urmare, elasticitatea ofertei este mai mare. Creşterea cantităţii în care un bun este oferit pe piaţă se petrece, de obicei, ca urmare a faptului că unii producători renunţă să mai producă bunurile ale căror preţuri rămân aceleaşi şi încep să producă bunuri ale căror preţuri au crescut. Dar, luarea unor astfel de decizii presupune timp.

C. Modificarea ofertei

Oferta depinde şi de alţi factori non-preţ printre care: preţurile resurselor de producţie, condiţiile tehnice de producţie, preţurile altor bunuri, numărul producătorilor.

56

Producătorul/întreprinzătorul şl comportamentul sau raţional în analiza anterioară nu am luat în considerare influenţa acestor factori asu pra cantităţii oferite, deoarece *am presupus că ei rămân constanţi*, în realitate însă, preţurile, condiţiile tehnice sau numărul producătorilor se modifică şi, odată cu acestea, se va modifica şi oferta pe piaţă.

Preţurile resurselor de producţie afectează costul producţiei: dacă preţurile plătite de producători pentru resursele pe care le utilizează sunt mai mari, costu producţiei va fi mare şi oferta scade. Invers, dacă preţurile resurselor de producţie sunt mici, costul producţiei se reduce şi oferta creşte.

Condiţiile tehnice de producţie influenţează nivelul productivităţii, îmbunătăţirea lor determină creşterea producţiei pe unitatea de resurse consumate, ceea ce, în condiţiile unor preţuri date ale resur-selor de producţie, înseamnă o reducere a costului şi, deci, o

creştere a ofertei.

Preţurile celorlalte bunuri influenţează şi ele oferta unui anumit produs. Producătorii sunt atraşi spre acele domenii de activitate în care preţurile sunt mari.

Creşterea preţurilor unor produse îi poate determina pe producători să abandoneze domeniul lor de activitate şi să iniţieze alte activităţi mai profitabile. De exemplu, dacă preţul pantofilor creşte, este posibil ca un producător de mănuşi de piele să se decidă să producă pantofi.

Dacă numărul producătorilor este mare, cantitatea oferită pe piaţă va fi mare. Creşterea numărului de producători determină creşterea ofertei, după cum scăderea numărului de producători p are ca efect scăderea ofertei.

Analizând graficul (Figura III.6), rezultă că modificarea preţurilor resurselor de producţie, a condiţiilor tehnice de producţie, a preţurilor altor bunuri sau a numărului producătorilor determină modificarea ofertei, care va creste sau va scădea.

Fig. 111.6 – Modificarea ofertei

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Oferta

— Oferta elastică oferta inelastică

Sarcini de lucru

Qj Reprezentaţi grafic relaţia dintre preţul unui bun şi cantitatea oferită, precum şi mă dificarea ofertei ca urmare a modificării numărului de producători pe piaţă.

EJ Explicaţi relaţia dintre preţul resurselor de producţie, costul de producţie şi oferă unui bun pe piaţă.

a. Daţi un exemplu care să ilustreze această relaţie.

b. Reprezentaţi grafic situaţia exemplificată.

n Preţul unu bun creste de la 10 lei la 12 lei. Acest fapt determină creşterea cantităţii oferite pe piaţă cu 10%.

Ce fel de ofertă există pe piaţă?

Reprezentaţi grafic.

ES La preţul de 10 lei/buc., cantitatea oferită intr-un bun este de 250 de bucăţi.

Creşterea preţului cu 15% va determina producătorii să mărească producţia.

Cât de mare va fi cantitatea oferită pe piaţă dacă elasticitatea ofertei este de 1,5?

O Creşterea preţului unui bun de la 20 u.m. ×la 25 u.m., determină creşterea cantităţii în care bunul este oferit pe piaţă de la 1 000 de bucăţi şi la 1 400 de bucăţi.

Care este coeficientul de elasticitate a ofertei?

[5JJ Oferta unui bun se exprimă prin funcţia O = 10 + 2P. Calculaţi coeficientul de elasticitate la preţ şi reprezentaţi grafic această ofertă, dacă preţul creste de la 2 u.m. ×la

2,5 u.m.

Qj Reprezentaţi grafic situaţiile următoare:

a. Gripa aviară a decimat păsările fermierilor; 20% dintre fermele avicole si-au redus activitatea.

b. Producătorii de ciocoiată cumpără untul la un preţ mai mare.

ç. în construcţii, se foloseşte o nouă tehnologie de fabricaţie. Eficienţa lucrărilor a crescut cu 10%.

d. Se scumpeşte energia electrică. Producătorii din industria alimentară vor avea costuri mai mari.

e. Se scumpeşte benzina. Transportul în comun va fi afectat.

*Răspunsuri*: *3*. Eof < 1, 4. 306,25; 5. 1,6; 6. E0 = 2/7.

58

Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţional

Sinteză recapitulativă

Activitatea economică:

— Se desfăşoară în întreprinderi şi instituţii specializate (industriale, agri

COe, comerciale, de construcţii, de transporturi, financiar-bancare, de asigurare etç.); acestea se pot afla în proprietate privată, individuală sau asociativă, publică sau mixtă;

— Este reglementată prin lege;

— Implică riscuri; întreprinzătorii sunt persoane care îşi asumă riscurile iniţierii unor activităţi economice motivaţi de dorinţa de a obţine profit.

într-o economie de piaţă:

— Producătorii cumpără resurse de producţie, le combină şi le folosesc pentru a produce bunuri şi servicii; ei sunt liberi să producă ce, cât, cum şi pentru cine consideră de cuviinţă;

— Producătorii urmăresc să obţină profitul maxim posibil în condiţiile de producţie existente; în acest scop, ei produc bunuri şi servicii pe care le vând apoi pe piaţă la un anumit preţ;

— Cheltuielile pe care trebuie să ie facă producătorul pentru a obţine un anumit bun sau serviciu reprezintă costul de producţie; costul total se calculează ca sumă de cheltuieli materiale şi salariale, fixe şi variabile, de fabricaţie şi de distribuţie;

— Profitul este diferenţa dintre încasări şi cheltuieli şi reprezintă venitul producătorului;

— Pe piaţă, producătorii sunt purtători de ofertă; oferta este cantitatea de bunuri şi servicii pe care producătorii pot şi sunt dispuşi să o vândă într-o anumită perioadă de timp în funcţie de preţ; între preţ şi ofertă există o relaţie directă: dacă preţul creste, cantitatea oferită creşte şi invers; oferta poate fi elastică (A0% AP%), inelastică (A0% < AP%) sau de elasticitate unitară

(A0% = AP%);

— Oferta se modifică atunci când se modifică preţurile factorilor de producţie, tehnologia, numărul producătorilor şi preţurile altor bunuri.

Evaluare

Q Definiţi: factorii de producţie; bunurile de capital; rata marginală de substituţiei productivitatea marginală a unui factor de producţie; costul total; costul marginal,

Clasificaţi: întreprinderile, bunurile de capital şi cheltuielile care formează costu de producţie, indicând, de fiecare dată, criteriul de clasificare.

g Precizaţi doi factori care influenţează nivelul productivităţii, respectiv al profitului,

H Scrieţi formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând şi semnificaţii fiecăruia dintre simbolurile folosite: productivitatea marginală a muncii, productiviitatea medie a pământului, rata amortizării, capitalul total, costul marginal, costul)

unitar, rata profitului la costuri,

13 Consumul de factori de producţie pentru obţinerea bunurilor şi a serviciilor oferitei pe piaţă se exprimă cu ajutorul unui indicator. Care este acest indicator? Cum se cal culează acesta? Cum pot acţiona agenţii economici pentru a-l reduce?

01 Ce relaţie există între cost şi producţie? Reprezentaţi grafic această relaţie.

Q Rezolvaţi următoarele probleme:

a. în urma creşterii numărului de lucrători cu 10%, producţia creşte cu 25%, iarl productivitatea medie a lucrătorilor devine de 20 piese/ore-om. Care este productivitatea marginală a muncii?

b. Producţia unui bun oarecare presupune costuri fixe de 500 u.m. ˣşi costuri variabile pe produs de 0,85 u.m. ˣFirma are o cifră de afaceri de 1 500 u.m., din care

10% este profitul. Ce cantitate de bunuri şi servicii a produs şi a vândut firma? Care j este costul unitar?

ç. O firmă produce 1 000 de bucăţi dintr-un bun oarecare, cu cheltuieli fixe de l

20% din costul total şi cheltuieli variabile de 1 600 u.m. ˣîn urma creşterii producţiei, cheltuielile fixe devin 10% din costul total, iar costul marginal este cu 25% mai marel decât costul unitar iniţial. Cu cât a crescut producţia? Care este costul marginal?

d. Raportul dintre costul şi preţul unui bun oarecare este 3A. Ce profit se poate!

obţine producând bunul respectiv, în condiţiile unei cifre de afaceri de 10.000 u.m?

Cu cât ar trebui redus costul pentru ca rata profitului (la încasări) să crească de

1,25 ori?

*Răspunsuri*: *7*. a. 44; b. 1 000; 1,35; c 800; 2,5, d. 2 500; – 625.

fin

A A

ÎNTÂLNIRE A AGENŢILOR ECONOMICI

Relaţia cerere-ofertă-preţ în economia de piaţă

Mecanismul concurenţial

Forme ale piejei

*Echilibre şi dezechilibre economice*

*Creştere şi dezvoltare economică*.

*Fluctuaţii ale activităţilor economice*

*Rolul statului în economia de piaţă*

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Relaţia cerere-ofertă-preţ în economia de piaţă

A. Piaţa

I

Piaţa este locul unde se întâlnesc cumpărătorii şi vânzătorii diferitelor bunuri sau servicii (locul unde se realizează schimburile dintre producători şi consumatori).

Cele mai vizibile forme de piaţă sunt magazinele, pieţele agroalimentare, restaurantele, cafenelele, cofetăriile. Dar, tot pieţe sunt şi bursele de valori, unde se vând şi se cumpără acţiuni şi alte titluri de valoare, bursele de mărfuri, unde se tranzacţionează produse agricole, licitaţiile organizate pentru vânzarea unor obiecte de artă ori a unor utilaje vechi sau negocierile desfăşurate de o persoană în vederea angajării la o firmă oarecare.

între formele de piaţă există diferenţe în principal, în:

— Obiectul tranzacţiilor (piaţa bunurilor şi serviciilor, piaţa monetară, piaţa financiară, piaţa muncii) şi

— Dimensiunile (pieţe locale, naţionale sau internaţionale).

Deşi atât de diferite, toate aceste pieţe reprezintă locuri de întâlnire ale unor cumpărători cu vânzătorii bunurilor sau serviciilor solicitate.

B. Preţul şi cantitatea de echilibru

Pe piaţă, se întâlnesc cumpărătorii cu vânzătorii diferitelor bunuri şi servicii; cumpărătorii sunt purtători de cerere, iar vânzătorii, purtători de ofertă. Astfel se întâlneşte pe piaţă cererea cu oferta şi se formează preţul la care se vând bunurile şi serviciile.

Să presupunem că ne aflăm pe piaţa CD-urilor pe care acţionează un număr mare de cumpărători, respectiv de vânzători: câte 200 din fiecare. Cererea şi oferta pe acesta piaţă se prezintă ca în Tabelul IV. 1.

Tabelul IV. 1 – Cererea şi oferta de CD-uri

| Preţul unui CD | Cantitatea cerută (număr de CD-uri) într-o lună | Cantitatea oferită (număr de CD-uri) într-o lună | Excesul de ofertă (+) sau de cerere () |
|---|---|---|---|
| 50 | 1 x 200 = 200 | 5x200 = 1000 | + 800 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 40 | 2 x 200 = 400 | 4 x 200 = 800 | + 400 |
| 30 | 3 x 200 = 600 | 3 x 200 = 600 | O |
| 20 | 5x200 = 1000 | 2 x 200 = 400 | - 600 |
| 10 | 7x200 = 1400 | 1 x 200 = 200 | - L200 |

62

Să presupunem că preţul unui CD este de 50 u.m. ×în acest caz, se oferă spre

, /ânzare 1000 de CD-uri, dar se cumpără doar 200. Pe piaţă există un exces (surplus) de ofertă de 800 de CD-uri, fapt care îi obligă pe vânzători să reducă

Leţul. La un preţ de 40 u.m. ×/CD, cantitatea cerută creşte la 400 de CD-uri, iar ea oferită scade la 800 de CD-uri. Pe piaţă există încă exces de ofertă (400 de

CD-uri). în aceste condiţii, preţul scade în continuare. La 30 u.m. ×/CD, cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită (600 de CD-uri), piaţa se echilibrează, iar preţul nu se mai modifică. Dacă preţul ar scădea în continuare, ar scădea cantitatea oferită, astfel încât ×s-ar crea un exces de cerere, care ar fi tot mai mare, pe măsură ce preţul ar scădea. De aceea, preţul nu mai scade. Acesta rămâne de 30 u.m. ×/CD. Acesta este preţul pieţei sau preţul de echilibru. Cantitatea de CD-uri vândută, respectiv, cumpărată la acest preţ se numeşte cantitate de echilibru.

o

200 400 600 800 1000 1200 1400

Grafic, situaţia existentă pe piaţă se reprezintă ca în

Figura IV. 1. Intersecţia celor două curbe (a cererii şi a ofertei) indică preţul de echilibru

(30 u.m.) şi cantitatea de echilibru pe piaţă (600 de CD-uri).

La preţuri mai mici decât preţul de echilibru există exces de cerere, iar la preţuri mai mari decât preţul de echilibru, exces de ofertă. Dacă pe piaţă este exces de cerere, atunci preţul va creşte, iar dacă este exces de ofertă, atunci preţul va scădea.

Fig. IV.1 – Echilibrul pieţei

Echilibrul este acea stare spre care tinde piaţa caracterizată prin egalitatea dintre cantitatea cerută şi cea oferită. La echilibru, pe piaţă nu există nici exces de cerere sau de ofertă, iar cantitatea în care se vinde, respectiv se cumpără un bun este maximă, în condiţiile de cerere şi ofertă date.

Pe piaţă, echilibrul se stabileşte atunci când deciziile producătorilor şi cele ale consumatorilor sunt reciproc consistente. Lipsa de corelare dintre intenţiile acestora se va resimţi imediat la nivelul preţului, care se va modifica, iar îi noile condiţii de preţ, producătorii şi consumatorii vor decide altfel. Preţul *t*

Mecanismul prin care piaţa coordonează şi corelează deciziile individuale

— 63

C. Modificarea preţului şi a cantităţii de echilibru

Schimbările *care se produc la nivelul cererii sau al ofer*.

*tei influenţează preţul şi cantitatea de echilibru*.

în condiţiile în care oferta nu se modifică, dacă cererea creşte, atunci şi preţul şi cantitatea de echilibru cresc, iar *dacă cererea scade*, *atunci şi preţul şi cantitatea de echilibru* scad (Figura IV.2). între modificarea cererii şi modificarea preţului şi a cantităţii de echilibru există o relaţie directă.

O

CÎ, Pt, Qt

Fig. IV.2 – Relaţia cerere-preţ de echilibru-cantitate de echilibru:

C = cererea; P = preţul, Q = cantitatea (cerută)

în cazul în care cererea nu se modifică, *dacă oferta creste*, *preţul de echilibru scade şi cantitatea de echilibru creste*, *iar dacă oferta scade*, *preţul de echilibru creste şi cantitatea de echilibru scade* (Figura IV.3).

Oî, Pi, Qt Oi, Pt, Qi

Fig. IV.3 – Relaţia ofertă-preţ de echilibru-cantitate de echilibru

O = oferta; P = preţul; Q = cantitatea (oferită)

64

genţilor economici între modificarea ofertei şi modificarea preţului există o relaţie inversă, iar între modificarea ofertei şi modificarea cantităţii de echilibru există o relaţie directă.

Pe piaţă pot apărea situaţii complexe în care se modifică atât cererea, cât şi oferta, în asemenea cazuri, schimbările care se produc la

nivelul preţului şi al cantităţii de echilibru depind de raportul dintre variaţia cererii şi cea a ofertei, aşa cum se poate constata din Tabelul IV.2.

Tabelul IV.2 – Efectele modificării cererii şi a ofertei

Modificarea ofertei

Modificarea cererii

Efectul asupra preţului de echilibru

Efectul asupra cantităţii de echilibru creste creşte scade scade scade

— Creste scade

— Creste scade

— Scade când oferta creste mai mult decât creste cererea

— Creste când oferta creste mai puţin decât cererea

— Creste când oferta scade mai mult decât scade cererea

— Scade când oferta scade mai puţin decât scade cererea

— Creste

— Creste când oferta creste mai mult decât scade cererea

— Scade când oferta creşte mai puţin decât scade cererea

— Creste scade

— Scade când oferta scade mai mult decât creste cererea

— Creste când oferta scade mai puţin decât creste cererea

De exemplu, dacă într-un an oferta de autoturisme creste cu 10%, iar cererea creste doar cu 5%, cantitatea de echilibru creste, dar preţul scade, deoarece oferta creste mai mult decât creste cererea.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Piaţă

— Echilibrul pieţei

— Exces de cerere

— Exces de ofertă

— Preţ de echilibru

— Cantitate de echilibru

Sarcini de lucru

Q Identificaţi în care dintre situaţiile de mai jos preţul de vânzare al unui bun pă piaţă creşte. Justificaţi grafic răspunsul!

a. Oferta scade şi cererea creste.

b. Oferta creste şi cererea scade.

c. Oferta creste mai mult decât creste cererea.

d. Oferta scade mai puţin decât scade cererea.

EI Ce se întâmplă cu preţul şi cantitatea de echilibru pe piaţa unui bun dacă oferta şi cererea cresc cu 20%? Reprezentaţi grafic.

EI Relaţiile existente între cererea, oferta şi preţul unui bun sunt exprimate prin următoarele funcţii: O = 10 + 2P; C = 40 – 3P.

Care sunt preţul şi cantitatea de echilibru pentru bunul respectiv?

Reprezentaţi grafic această situaţie.

Q Reprezentaţi grafic următoarele situaţii şi determinaţi cum se modifică preţul şi cantitatea cerută, respectiv cantitatea vândută, în fiecare caz în parte:

a. Medicii recomandă populaţiei să consume apă piată pentru a preveni formarea pietrelor la rinichi. Producătorii de apă piată aşteaptă reacţia consumatorilor.

b. Temperaturile scăzute din luna aprilie au afectat pomii fructiferi: 40% din recolta de fructe este compromisă.

ç. La fabrica de automobile Dacia din Piteşti se foloseşte o nouă tehnologie de vopsire a caroseriilor. Drept urmare, eficienţa este cu 10% mai mare.

d. Producătorii de dulciuri cumpără zahărul la un preţ mai mare.

u într-un an, oferta de produse de marochinărie creşte cu 5%, în timp ce cererea scade cu 10%. Cum se modifică preţul şi cantitatea de echilibru? Reprezentaţi grafic această situaţie.

Q Determinaţi preţul de echilibru şi reprezentaţi grafic următoarea situaţie:

| Preţ (u.m.) | 1 | 1,1 | 1,2 | |
|---|---|---|---|---|
| Cantitate cerută (bucăţi) | 9200 | 9000 | 8700 | 00 |
| Cantitate oferită (bucăţi) | 8000 | 8500 | 9000 | 500 |

*Răspunsuri*: *3*. 30; 22; 6. 1,2.

66

Mecanismul concurenţial

A. Caracterizare generală

Concurenţa este o caracteristică majoră a pieţei.

*producătorii şi consumatorii care acţionează pe aceeaşi piaţă*

*intră în competiţie unii cu ceilalţi*, *deoarece fiecare îşi urmăreşte propriile interese*.

Consumatorii sunt interesaţi să obţină satisfacţia maxim posibilă în urma cheltuirii unui anumit venit. Ei trebuie să cumpere bunurile de care au nevoie de pe piaţă, la un anumit preţ. în condiţiile unui venit dat, cantitatea cumpărată va depinde de preţ: va fi mai mare dacă preţul este mai mic, şi invers.

Producătorii sunt interesaţi să obţină profitul maxim în urma utilizării unei anumite cantităţi de resurse de producţie. Ei trebuie să vândă produsele realizate pe piaţă la un anumit preţ. în condiţiile unui anumit cost de producţie, cu cât preţul este mai mare, cu atât profitul va fi mai mare.

Interesele producătorilor şi ale consumatorilor privind nivelul preţului sunt diferite, fapt care determină apariţia concurenţei între ei.

Pe de altă parte, producătorii unui anumit bun concurează nu numai cu consumatorii, ci şi cu ceilalţi producători. Preţul la care un producător vinde produsul pe piaţă depinde şi de ceilalţi producători care contribuie la formarea ofertei pe piaţă. La fel se întâmplă lucrurile cu cantitatea de bunuri produse, respectiv cu calitatea acestora. De aceea, producătorii concurează unii cu ceilalţi, fiecare încercând să obţină o poziţie cât mai avantajoasă pe piaţă prin preţul, calitatea şi cantitatea bunurilor pe care le oferă.

Consumatorii concurează şi ei unii cu ceilalţi, deoarece prin deciziile şi acţiunile sale fiecare cumpărător contribuie la formarea cererii şi a preţului pe piaţă.

*Concurenţa este necesară pentru buna funcţionare a pieţei şi pentru satisfacerea corespunzătoare a nevoilor*.

Concurenţa este benefică atât pentru consumatori, cât şi pentru producători. Concurenţa dintre producători îi determină să promoveze progresul tehnic.

Prin urmare, atunci când creste productivitatea, se reduc costurile şi preţurile, iar producătorii sunt stimulaţi să ofere cantităţi suplimentare din bunurile cerute pe piaţă. Concurenţa dintre cumpărători determină creşterea preţurilor şi orientează alocarea resurselor spre producţia bunurilor şi a serviciilor de consumatori.

Invers, lipsa concurenţei afectează atât interesele producătorilor, cât şi pţ cele ale consumatorilor: cresc preţurile, scade

cererea, scad încasările. Cei *rr*\%

afectaţi sunt consumatorii, care vor fi obligaţi să cumpere produse scumpe necorespunzătoare calitativ.

Interesele producătorilor şi ale consumatorilor nu se pot realiza decât împreună. Pe o piaţă cu cerere elastică, producătorii pot câştiga mai mult dacă reuşesc să vândă mai mult, deci dacă pe piaţă consumatorii vor cumpăra mai mult. Este atât în interesul producătorilor, cât şi în cel al consumatorilor ca preţul să scadă. Producătorii vor câştiga, aşadar, împreună cu consumatorii.

Dacă preţul îi avantajează doar pe producători, consumatorii se retrag, în sensul că vor cumpăra cantităţi mai mici din bunurile oferite spre vânzare, iar producătorii vor fi ˣîn pierdere pentru că vor vinde prea puţin.

Concurenţa este necesară pentru a impune limite producătorilor şi consumatorilor în promovarea intereselor proprii.

*Concurenţa este posibilă atunci când pe piaţă acţionează mai mulţi producători şi preţurile sunt libere*.

Dacă pe piaţă există doar un singur producător, atunci concurenţa dispare.

Dimpotrivă, existenţa unui număr mare de producători are ca efect intensificarea competiţiei, deoarece niciun vânzător nu va reuşi să controleze preţul, cantitatea şi calitatea bunurilor de pe piaţă.

Atunci când preţurile sunt libere, fiecare producător stabileşte preţul bunurilor şi serviciilor oferite spre vânzare, încercând să vândă cât mai avantajos, sau dacă, la preţul stabilit iniţial, producătorul vinde prea puţin, reduce preţul, iar dacă vinde mai mult, el va ridica preţul. Diferenţele de preţ dintre producători dau cumpărătorilor posibilitatea să aleagă produsul cel mai bun la preţul cel mai mic.

B. Tipuri de piaţă

*Tipurile de piaţă se diferenţiază după forma de concurenţă*.

în mod obişnuit, se deosebesc următoarele tipuri de piaţă, diferenţiate după numărul producătorilor:

— Piaţa cu concurenţă perfectă;

— Piaţa cu concurenţă monopolistică;

— Piaţa de tip oligopol;

— Piaţa de tip monopol.

fiaţa – mraimre a agenţilor economici

El. Concurenţa perfectă

Concurenţa perfectă (pură) presupune existenţa unui număr foarte mare de producători care acţionează independent.

Produsele sunt omogene, nediferenţiate din punct de vedere calitativ, fiecare reprezentând un substitut pentru toate celelalte. De aceea, producătorii concurează doar în ceea ce priveşte preţul produselor, iar dacă preţul este dat, consumatorului îi este indiferent de la cine va cumpăra produsul.

Producătorii nu au control asupra preţului. Datorită numărului mare de producători, cantităţile de bunuri şi servicii oferite de fiecare în parte sunt mici, astfel încât variaţia acestora nu influenţează practic variaţia ofertei totale şi, prin urmare, nici preţul. Să presupunem că pe piaţă acţionează

15.000 de firme şi că una dintre acestea realizează o producţie de 100 de bucăţi dintr-un produs oarecare. Dacă această firmă îşi reduce producţia la jumătate, oferta totală scade cu 50 de bucăţi, de la 1 500.000 la 1 499 950, ceea ce reprezintă o reducere nesemnificativă, de O,003 %. Cererea este, pentru producătorul individual, perfect elastică.

Accesul pe piaţă este liber, fără obstacole de natură juridică, tehnologică sau financiară. O firmă intră pe piaţă dacă vinde la un preţ cel puţin egal cu costul şi va rămâne dacă obţine un profit normal, în caz contrar, firma iese de pe piaţă.

Piaţa cu concurenţă pură se întâlneşte rareori în realitate. Această piaţă este, mai degrabă, modelul teoretic utilizat pentru a identifica structura pieţelor reale şi pentru a înţelege modul în care acestea funcţionează.

Bursele de mărfuri şi cele de valori, precum şi piaţa schimburilor valutare sunt pieţele cele mai apropiate de modelul concurenţei pure.

B2. Concurenţa monopolistică

Piaţa monopolistică se caracterizează printr-un număr mare de producători, care oferă spre vânzare produse diferite.

Accesul pe piaţă este liber, iar producătorii nu controlează preţul, influenţa fiecăruia în parte asupra cantităţii oferite pe piaţă fiind nesemnificativă.

Producătorii decid şi acţionează independent unii faţă de

ceilalţi.

Spre deosebire de piaţa cu concurenţă pură, pe piaţa monopolistică produsele sunt diferenţiate. Din această cauză, concurenţa dintre producători se va manifesta nu numai în ceea ce priveşte preţul, ci şi calitatea produselor şi cea a serviciilor oferite.

RQ

B3. Oligopolul

Oligopolul se caracterizează prin existenţa unui număr mic de producător (

care oferă produse omogene sau diferenţiate.

Numărul producătorilor diferă de la un domeniu de activitate la altul. r industria metalurgică, de exemplu, puţini producători pot însemna 2 sau 3

întreprinderi, în timp ce, pe piaţa monetară, numărul băncilor comerciale poate ajunge la 10-l5. întreprinderile din industria metalurgică oferă produse omogene, în timp ce producătorii de automobile sau de detergenţi vin pe piaţă cu produse diferenţiate.

întreprinderile care concurează pe piaţa oligopol au putere economică mare, fapt explicabil prin gradul mare de concentrare a producţiei.

Niciun producător nu controlează preţul, dar fiecare în parte contribuie în mod semnificativ la formarea ofertei pe piaţă. Deciziile şi acţiunile sale afectează şi sunt afectate de ale celorlalţi. De aceea, fiecare producător trebuie să decidă ţinând cont de ceilalţi, atunci când stabileşte preţul sau cantitatea pe care o oferă spre vânzare.

Accesul pe piaţă este dificil. Firmele existente sunt deosebit de eficiente şi au o capacitate competitivă mare, performanţe pe care alte firme nu reuşesc să le egaleze. Principalele obstacole care îngrădesc accesul pe o piaţă oligopol sunt de natură economică şi tehnologică.

B4. Monopolul

Monopolul se situează la extrema opusă concurenţei pure. Pe piaţă există un singur producător. Acesta oferă un produs unic pentru care, de regulă, nu există substitute. Producătorul impune preţul deoarece are control absolut asupra cantităţii în care produsul este oferit pe piaţă, iar consumatorii nu au alternative.

Accesul pe piaţă este foarte dificil. Monopolistul nu are concurenţi, pentru că pe piaţă există bariere economice, tehnologice

sau juridice care împiedică pătrunderea altor producători.

Frecvent, serviciile publice, precum furnizarea energiei electrice, a gazelor, a apei, sunt monopoluri de stat. De asemenea, pot fi monopoluri de stat sau particulare companiile de telefonie fixă şi reţelele de televiziune prin cablu care furnizează servicii în anumite localităţi, în oraşele mici unde, de regulă, există o singură bancă, o singură librărie sau un singur cinematograf, acestea funcţionează ca monopoluri.

în condiţii de monopol, practic nu mai există concurenţă, iar interesele consumatorilor pot fi afectate. La preţuri mari, cantităţile cerute pe piaţă vor

70

îi rnici, cel puţin pentru acele produse care nu sunt de strictă necesitate.

gradul de satisfacere a trebuinţelor se va diminua, în acelaşi timp, reducerea cantităţii de bunuri şi de servicii vândute pe piaţă, dincolo de o anumită limită, are ca efect scăderea profitului. Aşa se explică faptul că monopolurile nu pot mări preţul prea mult, ci vor căuta acel preţ la care să poată vinde

Bunurile şi serviciile produse în cantitatea la care profitul să fie maxim.

Statul trebuie să intervină şi să apere interesele consumatorilor, prin măsuri care să limiteze puterea monopolurilor şi să menţină concurenţa.

Tabelul IV.3 – Caracteristicile tipurilor de concurenţă

| „-r Trăsături | Tipuri de concurenţă | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Perfectă | Monopolistică | Oligopol | Monopol |
| Număr de producători | foarte mulţi | mulţi | puţini | unul singur |
| Tip de produs | omogen | diferenţiat | omogen sau | omogen |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Control asupra preţurilor | nu | nu | diferenţiat nu | da |
| Intrare a pe piaţă | fără obstacole | relativ uşoară | dificilă | acces blocat |
| *Exemple* | *produse agricole* | *confecţii încălţăminte* | *oţel, automobile* | *servici i locale* |

Pentru a se impune pe piaţă şi a-şi atrage clienţii, producătorii adoptă diferite strategii.

1. Reduc preţul. La un preţ mic, vânzătorul are mai mulţi cumpărători şi reuşeşte să câştige mai mult, vânzând mai mult. Pentru a reduce preţul, producătorii trebuie să reducă, în primul rând, costul.

2. Oferă produse de calitate. La acelaşi

Dreţ, produsele de calitate se vând în cantităţi mai mari decât cele inferioare, deoarece satisfac într-o măsură mai mare tre

Duinţele consumatorilor. Pentru bunuri dealitate, cumpărătorii sunt dispuşi să plătească chiar preţuri mai mari, deoarece şi eficienta consumului este mai mare.

71

3. Asigură facilităţi cumpărătorilor. Pentru a-si atrage clienţii, magazinele se îngrijesc să pună la dispoziţia acestora diferite facilităţi: locuri de parcare cărucioare, locuri de depozitare a bagajelor, locuri de joacă pentru copii etc

Politeţea vânzătorilor, stilul magazinului, reputaţia firmei sunt, de asemenea factori care influenţează opţiunile multor cumpărători.

4. îşi fac reclamă. Scopul reclamei este să convingă cumpărătorul de utilitatea şi superioritatea unui anumit produs şi să îl determine să cumpere buny respectiv. Firmele cheltuie sume impresionant de mari pentru a-si promova produsele pe piaţă. Semnificativ este faptul că aceste cheltuieli au crescut pe măsură ce concurenta ×s-a intensificat.

Strategia costului a fost utilizată pe scară largă de firmele japoneze, care ×s-au impus pe piaţa internaţională datorită faptului că au oferit produse ieftine.

Strategia calităţii a fost folosită de firmele de autoturisme, care au câştigat încrederea cumpărătorilor cu produse ireproşabile. Celebrul autoturism Mercedes este, şi astăzi, un etalon al calităţii.

Consecinţa diferenţierii produselor este faptul că, între anumite limite, cumpărătorii sunt dispuşi să plătească chiar preţuri mai mari pentru produsele pe care le preferă.

C. Maximizarea profitului în condiţiile concurenţei

Orice producător caută răspunsuri la întrebări de genul: *Să produc sau nu*?

*Dacă da*, *cât să produc*? *Cât de mult voi câştiga*?

Răspunsul la prima întrebare este evident: da, dacă în urma activităţii desfăşurate se obţine un profit. Se impun însă anumite precizări.

în condiţii de concurenţă pură, o firmă intră pe piaţă atunci când preţul este mai mare decât costul şi iese de pe piaţă în situaţia inversă. Costul total se compune din cost fix şi cost variabil. Pe termen scurt, costul fix rămâne constant. El are aceeaşi mărime şi dacă producţia este mai mare, şi dacă este mai mică, chiar şi atunci când nu se produce nimic. Aceasta înseamnă că o firmă poate să producă, chiar dacă nu obţine profit, dacă pierderea este mai mică decât costul fix. Deci, pe termen scurt, o firmă se menţine pe piaţă dacă obţine profit sau dacă pierderile înregistrate sunt mai mici decât costul fix.

Pentru a stabili nivelul optim de producţie, firma trebuie să compare venitul marginal, adică venitul suplimentar obţinut prin creşterea producţiei cu o

72

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici unitate, cu costul marginal. Este raţional ca producătorul să mărească producţia atât timp cât, prin producerea unor unităţi suplimentare, venitul marginal

Depăşeşte costul marginal. Dacă însă costul marginal este mai mare decât venitul marginal, producţia trebuie să scadă. Profitul maxim sau pierderea minimă se obţin atunci când venitul marginal este egal cu costul marginal.

în condiţii de concurenţă pură, regula maximizării profitului poate fi formulată mai simplu:

p – cmg, unde: P = preţul; Cmg = costul marginal.

în condiţii de concurenţă imperfectă, preţul nu rămâne

constant, în încercarea lor de a impune preţul, producătorii vor vinde cantităţi diferite din bunul sau serviciul oferit la preţuri diferite. De aceea, venitul marginal (Vmg) se va calcula ca variaţie a venitutului total (AV) raportată la variaţia producţiei (AQ):

AV

AQ

vmg mg

CTM

Fig. IV.4 – Profitul maxim al unei firme pe termen scurt

Pe termen scurt firma obţine profit maxim atunci când preţul este egal cu costul marginal (Figura IV.4).

Producătorul va mări producţia până la nivelul optim, mărindu-si profitul total. Dacă depăşeşte nivelul optim de producţie, profitul total scade.

Pe termen lung, preţul tinde să se situeze la nivelul costului total mediu minim. La acest nivel, la care costul unitar este egal cu costul marginal, se obţine şi profitul maxim.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Concurenţă perfectă

— Concurenţă monopolistică oligopol monopol

Sarcini de lucru

D Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsul!

a. Monopolul nu dezvoltă o piaţă capabilă să asigure maximum de satisfacţie cumpărătorului.

b. *Strategia Mercedes este aceea* care a dat numele celebrului automobil fabricat de compania Daimler-Benz.

c. Dacă producătorii aduc pe piaţă produse omogene, nediferenţiate calitativ consumatorii nu mai au posibilitatea de a alege,
d. Piaţa oţelului şi a automobilelor reprezintă exemple de piaţă oligopol.

Hi Ce fel de concurenţă există pe următoarele pieţe: a oţelului, a automobilelor, a cafelei, a serviciilor de distribuţie a gazelor, a serviciilor de telefonie mobilă şi fixă, a confecţiilor? Explicaţi.

E2 Ce fel de bariere pot împiedica intrarea unei firme pe piaţă? Daţi exemple de pieţe pe care, practic, nu se poate intra sau pe care accesul este foarte dificil.

Explicaţi de ce există asemenea situaţii.

Ea Tipurile de piaţă pot fi diferenţiate şi după numărul cumpărătorilor. Astfel, se distinge între piaţa cu concurenţă oligopson, cu puţini cumpărători, şi piaţa cu concurenţă monopson, cu un singur cumpărător.

Caracterizaţi aceste tipuri de piaţă, prin analogie cu oligopolul şi cu monopolul.

13 O firmă, care acţionează pe o piaţă cu concurenţă pură, înregistrează următoarele costuri unitare:

| Q | CFM | CVM | CTM | mg |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 45 | 30 | 75 | 30 |
| 2 | 22,5 | 27 | 49,5 | 24 |
| 3 | 15 | 25 | 40 | 21 |
| 4 | 11,5 | 26 | 37,25 | 29 |
| 5 | 9 | 28 | 37 | 32 |
| 6 | 7,5 | 30 | 37,5 | 40 |

a. Pe termen scurt, firma ar trebui să producă, sau nu, în condiţiile în care pe piaţă produsul respectiv se vinde cu un preţ de 35 u.m? Explicaţi.

b. Dacă da, cât de mult ar trebui să producă?

ç. Ce profit ar realiza la nivelul de producţie respectiv?

d. Ce se întâmplă cu profitul firmei dacă preţul scade la 30 u.m? Dar dacă creste la 40 u.m? Reprezentaţi grafic.

*Răspunsuri*: 5. a. Da; b. 4; c – 9; d. P = 30, Pr = – 29; P = 40; Pr = 90.

74

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Forme ale pieţei

A. Piaţa monetară şi banii

I

Banii sau moneda reprezintă ansamblul mijloacelor de piată utilizate în tranzacţii.

Al. Funcţiile banilor

Banii sunt un *intermediar în actele de* schimb, etalon al valorii şi

*mijloc de păstrare a valorii*.

— Banii – mijloc de schimb

Apariţia banilor se datorează, în primul rând, schimbului.

Schimbul direct de bunuri şi de servicii (trocul) prezintă un inconvenient fundamental: necesitatea ca trebuinţele şi dorinţele persoanelor implicate în tranzacţii să coincidă. Cum aceasta nu se realizează decât întâmplător, bunurile pot fi schimbate direct doar cu dificultate.

Apariţia banilor a disociat trocul în două tranzacţii separate: vânzarea (schimbul bunurilor pe bani) şi cumpărarea (schimbul banilor pe bunuri şi servicii).

Vânzătorii unui anumit bun sau serviciu vor accepta să primească bani în schimbul bunului respectiv, deoarece îi pot folosi pentru cumpărarea oricăror altor bunuri şi servicii de care au nevoie.

Intermedierea schimbului reprezintă însăşi raţiunea de a fi a banilor.

— Banii – etalon al valorii

Oamenii folosesc banii ca etalon pentru a măsura valoarea unor bunuri eterogene, în condiţiile în care există o unitate monetară, valoarea unui bun nu mai trebuie exprimată în raport cu toate celelalte bunuri pe care poate fi schimbat, ci doar în bani, sub forma preţului cerut de vânzător. Comparând preţurile diferitelor bunuri, consumatorii şi producătorii pot decide ce anume să cumpere sau să producă.

Banii sunt utilizaţi pentru a exprima valoarea producţiei realizate, a tranzacţiilor încheiate sau a datoriilor de orice fel. Totodată, sunt şi mijlocul de piată prin care se sting obligaţiile economice asumate la un moment dat (credite, impozite, salarii etc).

— Banii – rezervă de valoare

Banii reprezintă un mijloc de păstrare a valorii şi de acumulare. Aceştia pot fi economisiţi în prezent pentru a fi utilizaţi în viitor. Sumele de bani depozitate în bănci sunt păstrate la dispoziţia deponentului diferite perioade de timp şi pot fi folosite pentru achiziţionarea de bunuri şi servicii atunci când posesorul lor are nevoie.

De regulă, banii sunt depozitaţi în bănci pe termen scurt, deoarece cu timpul valoarea lor poate să scadă. Pe termen lung, se

recomandă plasarea banilor în alte instrumente de valoare, care o conservă mai bine.

*De la apariţie şi până în prezent*, *banii au evoluat*, *luând*, *succesiv mai multe forme*.

Iniţial, oamenii au folosit ca bani diferite obiecte: piei de animale, cereale, bucăţi de metal, chiar scoici. Ele puteau fi ×întrebuinţate conform cu utilitatea pe care o aveau sau ca intermediar în actele de schimb.

Treptat, din mulţimea obiectelor care au fost folosite ca mijloc de schimb ×s-au detaşat metalele preţioase, aurul şi argintul, care puteau îndeplini mai bine această funcţie, datorită proprietăţilor lor deosebite: valoare mareântr-un volum mic şi, mai ales, rezistenţă la trecerea timpului, omogenitate, divizibilitate perfectă. Au fost utilizate bucăţi standardizate de aur sau de argint (cu aceeaşi greutate, mărime, formă şi valoare), cunoscute sub numele de monedă. Ele au fost marcate cu însemne speciale pentru a fi recunoscute ca bani. în calitate de monedă divizionară, se foloseau banii de aramă. Emisiunea monetară era un atribut al statului. Monedele din metale preţioase au reprezentat singurele mijloace de piată utilizate în Antichitate şi în Evul Mediu.

Pe măsură ce economia ×s-a dezvoltat, au apărut şi alte mijloace de piată, în secolul al XVI-lea apar bancnotele sau biletele de bancă, reprezentând hârtii de valoare la purtător emise de bănci. Băncile primeau în păstrare bani-aur şi, în schimb, emiteau un înscris, bancnota, prin care confirmau depozitul. La cerere, înscrisurile puteau fi preschimbate în monedă-aur.

Treptat, dreptul de a emite bancnotă, cu statut de monedă naţională, a revenit unei singure bănci, numită bancă centrală sau bancă de emisiune.

Banca centrală emite şi moneda divizionară, adică piese de metal (din aliaje speciale) reprezentând subdiviziuni ale bancnotelor.

Printre mijloacele de piată moderne se numără şi moneda de cont sau banii scripturali, care sunt bani aflaţi în conturile bancare şi care pot fi transferaţi, la ordin, dintr-un cont în altul. Moneda de cont ×s-a dezvoltat pe măsură ce numărul băncilor a crescut şi, odată cu aceasta, a crescut şi rolul lor în economie.

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Cărţile de credit (cârdurile), apărute pentru prima dată în SUA, ×s-au răspândit rapid după anii

ź80, când numărul deţinătorilor de cârduri a crescut semnificativ şi în ţările vest-europene.

Cârdul este realizat din material plastic şi are înglobate componente electronice speciale care permit accesul deţinătorului la contul său din bancă şi efectuarea electronică a plăţii. El reprezintă „moneda electronică".

Cârdurile naţionale sunt exprimate în moneda naţională a ţării unde este amplasată unitatea emitentă şi pot fi utilizate ca instrumente de piată doar în ţara respectivă.

Cârdurile internaţionale sunt emise în valute convertibile şi circulă pe plan mondial.

Pentru efectuarea plăţii se utilizează un aparat special (electronic) în care se introduce cârdul. Aparatul emite o notă de piată pe care vânzătorul o dă cumpărătorului spre a fi semnată.

A2. Oferta şi cererea de monedă într-o economie trebuie să fie pusă în circulaţie o anumită cantitate de bani, care să permită derularea tranzacţiilor. Această cantitate reprezintă masa monetară sau masa bănească.

Masa *monetară se compune*, *în principal*, *din moneda efectivă sau banii numerar şi moneda de cont sau banii* scripturali.

Banca centrală, care este bancă de emisiune, pune în circulaţie moneda.

Prin monedă se înţelege atât moneda divizionară, cât şi bancnotele utilizate pe teritoriul unei ţări. Banca centrală deţine monopolul emisiunii monetare.

Bancnotele şi moneda divizionară reprezintă banii numerar sau moneda efectivă.

Numerarul reprezintă banii lichizi sau cu lichiditate absolută. Banii de cont sau moneda de cont, sunt creaţi de către băncile obişnuite (bănci comerciale), care păstrează economiile populaţiei în şi din depozite bancare, efectuează încasări şi plăţi în conturile diferitelor persoane şi acordă credite.

Capitolul IV

Banii de cont reprezintă banii aflaţi în depozite bancare pe numele l unor agenţi economici.

Banii de cont sunt utilizaţi pe scară largă în tranzacţiile dintre agenţii economici, plăţile făcându-se cu cecuri sau cu cărţi de credit. Folosirea banilor ˣs-a extins foarte mult datorită avantajelor pe care le prezintă: plăţile se efectuează rapid, în condiţii de siguranţă şi cu costuri reduse, în plus, se transformă în numerar, prin retragerea sumelor corespunzătoare din cont, după cum şi invers, banii numerar se transformă în bani de cont dacă sunt depuşi la bancă.

Sunt bani:

— Bancnotele şi monedele

— Banii de cont;

— Cărţile de credit.

*Principalul motiv care determină existenţa cererii de moneda pe piaţă este faptul că banii mijlocesc achiziţionarea altor bunuri şi servicii*.

Cererea de monedă este o cerere indirectă de bunuri şi de servicii. Aceasta se exprimă prin valoarea bunurilor şi serviciilor oferite pe piaţă. De asemenea, banii pot fi folosiţi pentru stingerea oricărei datorii, pot reprezenta o rezervă de valoare şi, în plus, au fost dintotdeauna un simbol al avuţiei.

Cererea de monedă provine de la agenţii economici – populaţie, firme/întreprinderi, bănci şi/sau stat – care, la un moment dat, au nevoie de cantităţi suplimentare de monedă şi sunt dispuşi să plătească un preţ (dobânda) pentru dreptul de a folosi o anumită perioadă de timp banii, adică disponibilităţile băneşti ale altor persoane.

Oferta de monedă provine, de asemenea, de la agenţii economici – populaţie, firme/întreprinderi, bănci şi/sau stat – care dispun, la un moment dat, de sume de bani disponibile anumite perioade de timp. întâlnirea cererii de monedă cu oferta de monedă este intermediată de bănci care atrag banii disponibili în depozite şi îi împrumută (acordă credite) solicitanţilor.

Piaţa *monetară se află în echilibru atunci când oferta de bani este egală cu cererea de bani*.

Condiţia de echilibru a pieţei monetare este exprimată de egalitatea:

MV = PT,

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici unde: M = masa monetară; V = viteza de rotaţie a banilor şi reprezintă numărul mediu

de operaţiuni de vânzare-cumparare şi de plăţi pe care le mijloceşte o unitate monetară într-o perioadă de timp; P = preţul; T = volumul tranzacţiilor.

MV reprezintă oferta de bani din economie, iar PT reprezintă cererea de bani (valoarea tranzacţiilor). Rezultă:

PT

V

M

Din formula de mai sus reiese că masa monetară este direct proporţională cu valoarea tranzacţiilor, îndeosebi cu valoarea bunurilor şi serviciilor oferite spre vânzare, şi invers proporţională cu viteza de rotaţie a banilor.

*Pentru a menţine piaţa în echilibru*, *masa monetară trebuie regiată*.

Banca centrală reglează moneda efectivă, prin emisiune sau retragere de numerar. Ea emite numerar atunci când în economie creste nevoia de lichiditate, când trebuie să acopere deficitul bugetar (veniturile la bugetul statului sunt mai mici decât cheltuielile), când cumpără valută şi acţionează pentru creşterea rezervei valutare a ţării. Scăderea nevoilor de lichiditate, apariţia unui excedent bugetar sau vânzarea de valută obligă la retragerea de numerar.

Cantitatea de bani de cont depinde de volumul şi de valoarea creditelor acordate de bănci.

A3. Băncile şi creditele

Băncile sunt instituţii financiare care atrag banii disponibili de la populaţie, păstrându-i sub formă de depozite, şi acordă credite celor care au nevoie.

Termenul *bancă* provine din limba italiană, de la băncile pe care stăteau bancherii în Evul Mediu. Dacă un bancher nu îşi respecta obligaţiile şi îndatoririle, i se rupea banca şi, practic, era obligat să-si întrerupă activitatea.

Primele bănci moderne, modele de instituţii financiare, au fost Banca din

Amsterdam şi Banca Angliei.

Băncile îndeplinesc, în principal, trei funcţii:

— Atrag banii disponibili de la populaţie şi de la diferiţi agenţi economici;

— Păstrează banii în depozite şi îi restituie deponenţilor, la cerere;

— Acordă împrumuturi celor care solicită credite.

Primele două sunt funcţii pasive, acordarea de credite este o funcţie activa

*Băncile intermediază întâlnirea cererii cu oferta de monedă*.

Băncile colectează banii disponibili existenţi la diferite persoane, cumulându-i şi acordându-i, sub formă de credite, celor care au nevoie. Băncile au rol de intermediari financiari. Totodată, acestea corelează scadenţele la depozite cu cele la creditele acordate, astfel încât să efectueze plăţile solicitate de deponenţi. Datorită activităţii de intermediere realizate de bănci, depozitele individuale mici pot finanţa investiţii mari.

în România, sistemul bancar ˣs-a dezvoltat din a doua jumătate a secolului al XIX-lea. în 1864, ˣs-a înfiinţat Casa de Depuneri şi Consemnaţiuni, care a fost bancă de emisiune în Principatele Unite, până în 1880, când ˣs-a creat Banca Naţională a României.

Numărul băncilor a crescut rapid, astfel încât, dacă în preajma Primului

Război Mondial funcţionau 20 de bănci, în 1934 numărul lor ajunsese deja la 1.204. în 1940, sistemul bancar era dominat de cinci bănci: Banca Românească, Banca de Credit Român, Banca Comercială Română, Banca Comercială Italiană şi Română, Societatea Bancară Română. Ele realizau 50% din operaţiunile bancare în România. Banca Naţională a României deţinea monopolul emisiunii monetare, credita activitatea economică, stabilea standardele profesionale. Ea a fost etatizată în 1946.

în prezent, sistemul bancar este structurat pe două niveluri: o bancă centrală şi instituţiile financiare cu statut de bănci. Banca Naţională a României

(BNR) este banca centrală, de emisiune. Ea supraveghează sistemul bancar, controlează nivelul masei monetare şi pe cel al ratei dobânzilor, are monopolul emisiunii monetare. Ea este banca celorlalte bănci şi a Guvernului. BNR

răspunde numai în faţa Parlamentului.

Guvernatorul şi Consiliul de Administraţie al BNR sunt aieşi de Parlament, la recomandarea Primului Ministru.

Celelalte bănci sunt organizate ca societăţi comerciale şi funcţionează sub autoritatea BNR. ȷn anul 2006, în

România îşi desfăşurau activitatea

39 de bănci, inclusiv sucursale ale unor bănci străine.

80

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Intermedierea financiară permite băncilor să obţină profit. Băncile plătesc deponenţilor dobândă şi, în acelaşi timp, percep dobândă pentru creditele acordate. Dobânda percepută (activă) este mai mare decât cea plătită (pasivă), astfel încât banca să realizeze un câştig. Băncile obţin venituri şi din comisioanele şi tarifele percepute pentru serviciile pe care le oferă clienţilor.

Dobânda este suma de bani plătită pentru un credit solicitat. Dobânda apare ca diferenţă între suma datorată băncii şi suma împru mutată (creditul acordat).

Dobânda simplă este un procent din creditul respectiv:

D-Cxd, unde: D = dobânda pe 1 an; C = creditul solicitat; d = rata dobânzii.

l

Rata dobânzii reprezintă suma plătită pentru un credit de 100 u.m.

acordat pentru 1 an:

d = r-x100.

Pe piaţa monetară, creditele se acordă pentru diferite perioade de timp:

— Pentru o zi;

— Între 2 şi 90 de zile;

— Peste 90 de zile, de regulă până la un an.

Dobânda se calculează proporţional cu durata pentru care ˣs-a acordat creditul.

De exemplu, dacă se acordă un credit de 10.000 u.m. ˣcu dobândă 20%

pe o perioadă de 3 luni, dobânda datorată va fi: 10.000 x O,2 = 20.000

(dobândă anuală): 4 = 500 u.m.

Dobânda compusă se calculează astfel:

D-Sn-C ƨi Sn-C (1 + d3) n, unde: Sn = suma datorată după n ani;

C = creditul (suma împrumutată); d = rata dobânzii. Dobânda se compune, deoarece ea se adaugă creditului la anumite intervale de timp (se capitalizează).

Rata dobânzii se modifică în funcţie de o serie de factori: cererea şi oferta de credite, riscurile pe care le presupune acordarea creditului, starea economiei, în general, rata dobânzii este mare atunci când cererea de credite şi riscurile sunt mari, iar economia parcurge perioade dificile.

*Băncile pot acorda credite în limitele stabilite de banca centrală*.

81

Pentru siguranţa depozitelor bancare şi menţinerea capacităţii de piată a băncilor, acestea sunt obligate să îşi constituie rezerve. De regulă, rezervele obligatorii sunt cotă parte (procente) din valoarea sumelor depozitate.

Constituirea de rezerve diminuează volumul creditelor acordate. Astfel, daca se creează un depozit de 10.000 u.m., la o rezervă obligatorie de 18%, banca va păstra în rezervă 1 800 u.m. ×şi va putea acorda credite doar în valoare de

8200 u.m.

Dacă rezerva obligatorie creste, volumul creditelor acordate scade, şi invers, dacă rezerva obligatorie scade, volumul creditelor acordate creste.

Banca centrală influenţează deci nivelul creditelor prin mărimea rezervelor pe care băncile sunt obligate să le constituie la depozitele bancare. Creşterea rezervei obligatorii limitează creditul şi, prin urmare, şi creşterea masei monetare; invers, diminuarea rezervei determină creşterea masei monetare.

B. Piaţa capitalurilor

Banii sunt mijloace de piată şi, totodată, hârtii de valoare. Intr-o economie modernă circulă şi alte hârtii de valoare, cum sunt acţiunile şi obligaţiunile.

Acţiunile sunt hârtii de valoare care certifica participarea la capitalul unei firme şi reprezintă dreptul de proprietate asupra unei părţi din firma respectivă.

Acţionarii încasează dividende, în cazul în care firma obţine profit.

Mărimea dividendelor variază în funcţie de mărimea profitului

realizat, de numărul acţiunilor emise şi de mărimea părţii din profitul total care se împarte acţionarilor conform deciziei consiliului de administraţie.

Obligaţiunile sunt hârtii de valoare care atestă contractarea unui împrumut.

Emitentul obligaţiunilor, de obicei statul, are calitatea de debitor (datornic). El se obligă să răscumpere obligaţiunea după un anumit interval de timp şi, în plus, să plătească o dobândă fixă pentru împrumutul acordat (cuponul obligaţiunii). Spre deosebire de dividend, care este un venit variabil, dobânda încasată la obligaţiuni este un venit fix.

Atât acţiunile, cât şi obligaţiunile au o valoare nominală reprezentată de suma de bani înscrisă pe fiecare titlu. Aceasta se calculează împărţind valoarea capitalului de care dispune firma la numărul acţiunilor emise.

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Tranzacţionarea acţiunilor şi a obligaţiunilor se realizează pe piaţa financiară primară şi pe cea secundară.

Piaţa financiară primară este piaţa emisiunilor noi, adică a titlurilor de valoare noi, oferite spre vânzare.

Pe această piaţă, acţionează, în calitate de vânzători, emitenţii de titluri, care sunt purtători de ofertă. Purtători de cerere, deci cumpărători, sunt persoanele care vor să îşi plaseze economiile în titluri de valoare. Tranzacţiile sunt intermediate, de regulă, de către bănci. Preţul la care se vând titlurile de valoare este ferm pe toată perioada ofertei publice de vânzare şi se calculează în funcţie de valoarea nominală a titurilor.

Piaţa financiară secundară este piaţa pe care se tranzacţionează titlurile emise anterior.

Practic, se revând titlurile de valoare existente, iar banii revin vânzătorului, nu emitentului de titluri.

Cea mai importantă piaţă financiară secundară este bursa de valori. La bursă, titlurile se vând la un preţ numit curs sau cotaţie, care se formează în funcţie de raportul dintre cererea şi oferta de titluri. Desigur, titlurile care au adus posesorilor lor venituri (dividende) mari sunt cerute de cumpărători. Ele se vor vinde la cursuri ridicate, în timp ce titlurile care nu aduc venituri mari nu sunt cerute de cumpărători.

La bursă, între valoarea nominală a titlurilor şi cursul la care se vând la un moment dat nu există nicio legătură.

Cursul titlurilor la bursă este influenţat de o multitudine de factori care ţin atât de situaţia economică a firmei, cât şi de situaţia economiei, în general.

Cursurile cresc atunci când economia este prosperă şi scad atunci când activitatea economică intră în declin. De aceea, se spune că bursa este barometrul care indică starea economiei.

Tranzacţiile la bursă sunt, în cea mai mare parte, speculative. Cei mai mulţi participanţi la tranzacţii speră să obţină un câştig ca urmare a modificării cursului: vor să cumpere ieftin şi să vândă scump. De aceea, ei încheie tranzacţii la termen. O asemenea tranzacţie se derulează în două momente, decalate în timp. în primul moment, partenerii încheie tranzacţia, adică se înţeleg asupra numărului de titluri care urmează a fi vândute, respectiv cumpărate, cursul la care sunt tranzacţionate şi scadenţa. Al doilea moment este la scadenţă sau la lichidare, când are loc schimbul efectiv de titluri şi bani. De exem plu, doi agenţi economici se pot înţelege unul să vândă, iar altul să cumpere



100 de acţiuni la cursul de 2 lei acţiunea cu scadenţă peste o lună, când se va realiza schimbul propriu-zis. La scadenţă, cumpărătorul plăteşte vânzătorului suma de 200 lei şi primeşte în schimb cele 100 de acţiuni. Creşterea cursului în intervalul de timp dintre cele două momente aduce câştig cumpărătorului; aceasta este o speculaţie „bull", (în limba engleză, „taur"). Scăderea cursului asigură câştigul vânzătorului; aceasta este o speculaţie „bear" (în limba engleză, „urs").

La bursă pot fi ×încheiate şi tranzacţii la vedere, adică tranzacţii care se încheie şi se finalizează în aceeaşi zi.

Cele mai cunoscute burse de valori funcţionează în SUA, Anglia,

Franţa, Germania şi Japonia.

Datorită diferenţelor de fus orar, tranzacţiile cu acţiuni şi cu obligaţiuni se pot desfăşura 24 de ore pe zi: bursa din Tokyo se închide, în timp ce se deschide bursa din Londra; când bursa londoneză îşi încheie activitatea, se deschide bursa din New York.

Datorită acestui fapt, fondurile investitorilor pot circula continuu în întreaga lume.

Firmele pot obţine câştiguri mari plasând fonduri pe termen scurt şi trecându-le, prin operaţiuni succesive de vânzare-cumpărare, de la o piaţă la alta.

Bursa are un rol important într-o economie:

— Asigură lichidităţi pentru investiţii;

— Oferă investitorilor posibilitatea de a-şi transforma investiţiile în numerar;

— Oferă posibilitatea de a prelua controlul asupra unei firme, dacă, în urma cumpărării unui număr suficient de mare de acţiuni, o persoană ajunge să aibă majoritatea voturilor în adunarea generală a acţionarilor şi să formeze consiliul de administraţie;

— Fluctuaţiile cursurilor la bursă reprezintă un indicator al nivelului activităţii economice şi al încrederii investitorilor în realizările economiei.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Monedă

— Masă monetară

— Dobândă

— Rată a dobânzii

— Acţiuni

— Obligaţiuni

— Cursul unui titlu de valoare

— Bursă de valori

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Sarcini de lucru ffl între masa monetară şi viteza de rotaţie a banilor există o relaţie inversă:

creşterea vitezei de circulaţie a banilor determină reducerea masei de bani necesari circulaţiei.

Ce efecte are creşterea duratei unei tranzacţii asupra masei monetare?

Bj Banii sunt cedaţi în schimbul bunurilor şi serviciilor. Cantitatea de bunuri şi servicii care se poate obţine cu o unitate monetară reprezintă puterea de cumpărare a banilor.

Cum se modifică ea dacă preţurile bunurilor de consum cresc cu 10%?

O Cât de mulţi bani sunt necesari pentru tranzacţionarea unei cantităţi de

100.000 de bunuri, dacă un bun se vinde cu preţul de 20 u.m. ×şi fiecare unitate monetară mijloceşte 4 tranzacţii?

Qj Bunuri care se vând cu 10 u.m. ×bucata sunt tranzacţionate prin intermediul a

1 mii. u.m. ×Datorită creşterii preţului la 12,5 u.m., cantitatea de bunuri oferite spre vânzare scade cu 10%. Care este cantitatea de bani necesară tranzacţiilor în acest caz, dacă viteza de circulaţie a banilor a rămas constantă, şi anume 2 rotaţii pe an?

U O bancă acordă credite în valoare de 250 de milioane u.m. ×pe an, cu o rată a dobânzii de 12%. Aceasta plăteşte deponenţilor o dobândă de 4%. Ce profit obţine banca, dacă cheltuielile sale sunt de 10 milioane u.m. ×pe an?

13 a. într-un an, o bancă acordă credite în valoare de 250 milioane u.m. ×din banii atraşi de la deponenţi. Banca plăteşte dobândă de 20% şi încasează dobândă de

30%. Rezerva obligatorie a băncilor este 20%. Ce profit net obţine banca pe an, dacă cheltuielile sale anuale sunt de 5 milioane u.m., iar statului îi plăteşte un impozit pe profit de 25%?

b. Ce venit aduce o obligaţiune posesorului ei, dacă modificarea ratei dobânzii pe piaţa monetară de la 10% la 12% duce la modificarea cursului cu O,1 u.m?

QI Un agent economic se decide să-şi transfere capitalul de la întreprinderea X la întreprinderea Y. Astfel, el transmite agentului său de bursă ordinul să vândă la termen cele 100 de acţiuni pe care le deţine la firma X şi, cu banii încasaţi, să cumpere, tot la termen, acţiuni la firma Y. Acţiunile firmei X se vând la un curs de 4 u.m., iar cele ale firmei Y la un curs de 8 u.m. ×La scadenţă, cursul acţiunilor firmei X este de

3,5 u.m., iar cel al firmei Y este de 8,1 u.m.

în urma acestor tranzacţii, agentul economic câştigă, sau pierde? Cât de mult?

*Răspunsuri*: *3*. 500000 u.m.; 4. 1 125000 u.m.; 5. 10 milioane u.m.; 6. a. 5,625 milioane u.m.; b. O,6 u.m.; 7. câştigă 55 u.m.

«5

C. Piaţa muncii şi salariul

Piaţa muncii este piaţa pe care se derulează tranzacţiile implicate de angajarea forţei de muncă.

Aceasta este piaţa celui mai important factor de producţie, cu particularităţile care decurg din faptul că munca nu are integral caracteristicile unei mărfuri. Oamenii, care reprezintă forţa de muncă, nu pot fi trataţi în acelaşi mod ca şi uneltele, echipamentele sau alţi factori de producţie. Spre deosebire de acestea din urmă, care pot fi folosite până la uzarea completă, oamenii trebuie protejaţi, iar forţa lor de muncă are nevoie de timp ca să se refacă, în plus, comportamentul oamenilor este motivat de trebuinţe, de dorinţe şi de aspiraţii de realizare.

Pe piaţa muncii se întâlnesc cererea şi oferta de muncă.

CI. Cererea de muncă

§

Cererea de muncă este nevoia de muncă existentă într-o economie în condiţii salariale. Ea se exprimă prin numărul locurilor de muncă.

*Cererea de muncă provine de la întreprinderi*, *organizaţii şi instituţii care au nevoie de muncă şi angajează lucrători în schimbul unui salariu*.

într-o întreprindere, cererea de muncă este în funcţie de nevoile producţiei:

mai mare dacă se produce mai mult şi mai mică dacă se produce mai puţin.

Producătorul, motivat de profitul maxim, va trebui să decidă în privinţa nivelului optim al producţiei şi al numărului de lucrători pe care îi angajează, în acest scop, el compară avantajele (sporul de venit) cu dezavantajele (sporul de cheltuieli) angajării unor lucrători suplimentari. Atât timp cât sporul de venit obţinut prin utilizarea unei cantităţi suplimentare de muncă este mai mare decât sporul de cheltuieli implicate, întreprinderea angajează lucrători.

Angajarea va înceta în momentul în care sporul de venit devine egal cu sporul de cheltuieli. Relaţia care permite determinarea numărului de lucrători pe care îi poate angaja o firmă şi, totodată, cererea ei de muncă este:

sporul de venit = sporul de cheltuieli

Sporul de venit se calculează înmulţind sporul de producţie

obţinut prin angajarea unui lucrător suplimentar (productivitatea marginală a muncii) cu preţul produsului, iar sporul de cheltuieli reprezintă, de fapt, salariul plătit unui lucrător. Rezultă:

86

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

= salariul

P x WmgL = salariul, a muncii.

unde: P = preţul; WmgL = productivitatea marginală

Tabelul IV.4 – Productivitatea marginală a lucrătorului

| *r* producţie (Q) | Lucrători (L) | WmgL | Preţ | Venit marginal | Cost marginal al muncii |
|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 0 | | 5 | | |
| 10 | 1 | 10 | 5 | 500 | 200 |
| 18 | 2 | 8 | 5 | 400 | 200 |
| 25 | 3 | 7 | 5 | 350 | 200 |
| 30 | 4 | 5 | 5 | 250 | 200 |
| 34 | 5 | 4 | 5 | 200 | 200 |
| 32 | 6 | 2 | 5 | 100 | 200 |
| 31 | 7 | 1 | 5 | 50 | 200 |

Venit

(cost) j j

3500

1234567

Rg. IV.5 – Numărul locurilor de muncă oferite de o firmă

Să presupunem că situaţia unei firme este cea prezentată în Tabelul IV.4.

Pe măsură ce firma angajează lucrători, productivitatea acestora scade, ceea ce determină şi scăderea venitului marginal. Iniţial, venitul obţinut prin angajarea unui lucrător este mai mare decât cheltuielile antrenate de creşterea cantităţii de muncă utilizate. Firma va mai angaja lucrători.

La al cincilea lucrător, venitul marginal devine egal cu costul marginal al muncii, producţia se situează la nivelul optim, iar profitul total este maxim. Firma va trebui să înceteze angajările, deoarece de la al şaselea lucrător costurile marginale depăşesc veniturile marginale şi profitul va începe să scadă (Figura IV.5).

Cererea totală de muncă se determină însumând numărul locurilor de muncă oferite de întreprinderi, de firme şi de instituţii.

*Cererea de muncă se modifică în funcţie de preţul bunului produs şi de productivitatea muncii*.

Dacă preţul creşte, creşte şi cererea de muncă. Să revenim la exemplul anterior. Presupunem că preţul creste de la 5 u.m. ˣla 10 u.m. ˣîn acest caz, la al cincilea lucrător, venitul marginal este 400 u.m., mai mare de două ori decât

87

costul marginal. Firma continuă să angajeze lucrători, aşadar, cererea de muncă va creste. Invers, dacă preţul scade, scade şi cererea de muncă.

Creşterea productivităţii muncii poate determina atât scăderea, cât şi creşterea cererii de muncă. Creşterea productivităţii muncii înseamnă creşterea venitului marginal şi, deci, posibilităţi suplimentare de angajare, însă, productivitatea muncii creste, în principal, ca urmare a promovării progresului tehnic, fapt care poate determina, pe termen scurt, reducerea numărului locurilor de muncă. Pe termen lung, datorită progresului tehnic, cererea de muncă va creste, în plus, va creste gradul de instruire şi de calificare a forţei de muncă.

C2. Oferta de muncă

I

Oferta de muncă reprezintă munca disponibilă într-o economie în condiţii salariate.

Ea se exprimă prin numărul persoanelor apte de muncă sau al persoanelor active disponibile.

*Oferta de muncă provine de la populaţia care reprezintă forţa de muncă şi este dispusă să ocupe un loc de muncă în schimbul unui salariu*.

Disponibilitatea pentru muncă trebuie judecată în funcţie de avantajele şi de costurile implicate de ocuparea unui anumit loc de muncă. Un lucrător sacrifică timpul său liber pentru a munci. El se recrează mai puţin, are mai puţin timp pentru familie, pentru activităţile gospodăreşti, în general, pentru orice alte activităţi decât cele remunerate, în schimb, obţine un salariu, pe care îl foloseşte pentru a beneficia de bunurile şi serviciile necesare lui şi, după caz, familiei sale. Timpul liber este costul de oportunitate al salariului, respectiv al cantităţii de bunuri şi servicii ce poate fi obţinută cu suma de bani primită ca salariu. Aşa se explică faptul că, din populaţia aptă de muncă, numai o parte va fi disponibilă pentru muncă, iar o parte va prefera să nu se angajeze, mai ales dacă dispune de venituri pe care le poate folosi pentru a-si satisface nevoile.

Oferta totală de muncă se determină calculând mărimea forţei de muncă, adică a populaţiei active şi disponibile pentru muncă.

*Oferta de muncă depinde de mărimea salariului*.

Numărul persoanelor apte de muncă şi care vor avea disponibilitate pentru muncă va creste, până la un anumit nivel, pe măsură ce cresc salariile. Dincolo

88

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici de un anumit nivel al salariilor, este posibil ca disponibilitatea pentru muncă să scadă şi oamenii să aprecieze într-o măsură mai mare timpul liber sau pe cel dedicat familiei şi, prin urmare, oferta de muncă să scadă.

De asemenea, numărul persoanelor dispuse să se angajeze creşte pe măsură ce cresc nivelul de calificare, satisfacţia muncii, statutul social sau securitatea locului de muncă. Persoanele calificate sunt, în general, dornice să-si exercite profesia şi mai puţin dispuse la o viaţă pasivă.

C3. Salariul

I

Salariul este remuneraţia muncii, adică suma plătită posesorului forţei de muncă pentru activitatea desfăşurată.

Pentru producător salariul reprezintă cheltuieli antrenate de producţia unui bun sau a unui serviciu; el este parte din cheltuielile totale, şi anume un cost salarial. Pentru lucrător, salariul reprezintă un venit.

Deşi salariul este un preţ plătit de producător, el trebuie înţeles ca piată pentru serviciile prestate de lucrător şi nu ca preţ al muncii sau al forţei de muncă. Lucrătorul rămâne proprietarul forţei sale de muncă şi după ce ˣs-a angajat. El a încheiat un contract de muncă în care sunt prevăzute obligaţiile de muncă şi condiţiile în care se va achita de aceste obligaţii, în afara timpului de muncă cheltuit în întreprindere, lucrătorul dispune de forţa sa de muncă şi poate să o utilizeze după cum crede de cuviinţă: poate desfăşura munci suplimentare, poate presta muncă la domiciliu etç.

Salariul *este venitul obţinut prin muncă*.

Salariul este o formă de venit. El revine posesorului forţei de muncă în schimbul muncii desfăşurate şi permite acestuia să îşi satisfacă trebuinţele şi să ducă o viaţă normală. Salariul reprezintă motivaţia muncii.

în România, cea mai mare parte a populaţiei obţine venituri sub formă de salariu (Figura IV.6).

6,2%

4 (2% – – * Salarii brute, drepturi salariale

— Venituri din agricultură

D Venituri din activităţi neagricole independente

D Protecţie socială

— Alte venituri

5 407 – (sursa: *Institutul Naţional de Statistică*)

Fig. IV.6 – Structura veniturilor totale ale gospodăriilor, în 2004, în România

Salariul *se prezintă sub două forme*: *salariul nominal şi salariul real*.

Salariul nominal reprezintă suma de bani primită de lucrător, în timp ce salariul reaf reprezintă cantitatea de bunuri şl servicii ce poate fi cumpărată cu salariul nominal, cu alte cuvinte, puterea de cumpărare a salariului nominal.

Salariul real depinde de salariul nominal şi de preţurile bunurilor de consum. La un anumit nivel al preţurilor, dacă salariul

nominal creste, creste şi salariul real. Aşadar, între salariul nominal şi salariul real există o relaţie directă.

Preţurile influenţează în sens invers salariul real: creşterea preţurilor determină scăderea salariului real, iar scăderea lor determină creşterea salariului real.

Modificarea salariului real în funcţie de salariul nominal şi de preţuri este exprimată de indicele salariului real:

unde:! Sn = Sn / SnQ x 100 este indicele salariului nominal calculat ca raport procentual între salariul nominal la un moment dat şi salariul nominal la un moment anterior;

Ip = pi / P0 x 100 este indicele preţurilor calculat ca raport procentual între preţurile existente la un moment dat şi cele dintr-un moment anterior.

*Salariile diferă de la un lucrător la altul, de la o întreprindere la alta şi chiar de la o ţară la alta*.

între salarii există diferenţe foarte mari. Locurile de muncă nu sunt echivalente, după cum nici lucrătorii nu formează un grup omogen. Locurile de muncă se diferenţiază în funcţie de tipul de activitate, de satisfacţia muncii, de condiţiile de muncă, de locul unde este amplasată întreprinderea. Aşa se explică faptul că unele locuri de muncă sunt mai atractive decât altele şi, prin urmare, se vor ocupa mai uşor. Locurile de muncă mai puţin atractive, de exemplu cele care presupun munci dificile în subteran sau la mare înălţime, se vor ocupa mai greu. Pentru a atrage lucrători, angajatorii trebuie să plătească salarii mai mari.

Unele profesii presupun abilităţi deosebite, talent, creativitate, calităţi întâlnite la un număr restrâns de lucrători. Acestora li se plătesc salarii mai mari.

Lucrătorii sunt diferenţiaţi în funcţie de profesie, de grad de calificare, de domiciliu, de vârstă. Lucrătorii calificaţi au salarii mai mari decât cei necalificaţi, la fel ca şi cei cu experienţă de muncă şi responsabilitate mai mari sau cei care muncesc în condiţii de muncă mai grele.

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

*Nivelul salariilor depinde de cererea şi oferta de muncă, de productivitatea muncii şi de negocierile purtate de sindicate*.

— Cererea şi oferta de muncă. Dacă cererea de muncă este

mare, salariile *se* vor situa la un nivel mai ridicat, întreprinderile vor fi dispuse să plătească salarii mai mari pentru a atrage lucrătorii de care au nevoie. Invers, în condiţiile în care cererea de muncă este mică, salariile vor scădea.

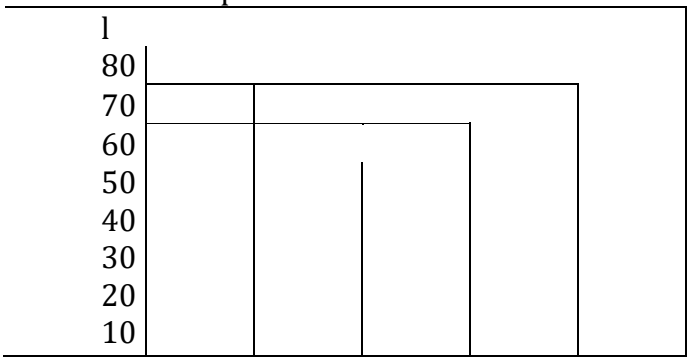
— Productivitatea muncii, între nivelul salariilor şi nivelul productivităţii există o relaţie directă. Cu cât productivitatea este mai mare, cu atât şi cererea de muncă este mai mare, iar pe ansamblul economiei se înregistrează o creştere a nivelului salariilor. Creşterea productivităţii permite creşterea salariului real.

— Organizarea în sindicate. Sindicatele apără interesele salariale ale lucrătorilor. Ele negociază un anumit nivel al salariului minim pe economie, precum şi creşterile salariale impuse de creşterea preţurilor. Cu cât puterea sindicatelor este mai mare, cu atât nivelul salariilor va fi mai ridicat.

în *decursul timpului*, *nivelul salariilor a crescut*.

Creşterea salariilor a fost impusă, în primul rând, de creşterea cheltuielilor pe care le face un lucrător pentru întreţinerea sa şi a familiei, în categoria acestor cheltuieli se includ cele pentru alimente, locuinţă, îmbrăcăminte, transport, educaţie, odihnă, sănătate etç.

Creşterea salariilor se explică şi prin creşterea productivităţii muncii. Ca urmare a promovării progresului tehnic şi a creşterii nivelului de calificare a lucrăjp torilor, productivitatea a crescut, fapt care a permis creşterea salariijAIH or îp termeni reali, însă în ritmuri mai lente decât productivitatea.




Evoluţia salariului real, în România, în perioada 199l-2003 (1990 = 100)

în cea mai mare parte a deceniului trecut, salariul real ˣs-a menţinut la un nivel scăzut, din cauza crizei economice prelungite.

1991 1993 1995 1997 1999 2001 2003 2005

*Surse*: *Institutul Naţional de Statistică*, *Comisia Naţională de Prognoză*

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Cerere de muncă

— Ofertă de muncă

— Salariu

— Salariu nominal

— Salariu real

Sarcini de lucru

Q Răspundeţi, pe scurt, la următoarele întrebări:

a. Ce este piaţa muncii?

b. De unde provine cererea de muncă? Dar oferta de muncă?

ç. Ce factori le influenţează?

d. Ce este salariul şi ce reprezintă el?

e. Ce factori influenţează nivelul salariilor?

EJ Oferta de muncă va creste, dacă salariile cresc. Se constată însă că, dincolo de un anumit nivel al salariilor, oferta de muncă nu numai că nu creste, ci scade. Cum se poate explica acest fapt?

O[Cererea şi oferta de muncă se întâlnesc la nivel de firmă, unde se încheie contracte de muncă. Presupunând că vă angajaţi, ce prevederi aţi dori să fie incluse în contractul de muncă?

Q Ce relaţie există între salariul nominal, salariul real şi nivelul preţurilor?

Exemplificaţi.

EJ Producţia unei firme se modifică lunar, pe măsură ce creste numărul lucrătorilor, după cum urmează:

| Luna | ianuarie | februarie | martie | aprilie | mai | ie |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Număr de lucrători | O | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Producţie | O | 100 | 180 | 240 | 280 | 0 |

Salariul unui lucrător este 300 u.m. ×Câte locuri de muncă oferă firma respectivă, dacă preţul produselor realizate este de 15 u. m?

Câţi lucrători va păstra firma, dacă preţul scade la 12 u.m.7

Reprezentaţi grafic.

Sf Pe parcursul unui an, preţurile bunurilor de consum cresc cu 10%, iar salariul nominal creste cu 6%. Cum se modifică salariul real?

QJ în trimestrul l al anului trecut, preţurile au crescut cu 3%. Ce salariu trebuie să primească un lucrător care, la începutul anului, câştiga 2 000 u.m. ˣ/lună, astfel încât salariul său real să nu se modifice?

*Răspunsuri*: *5*. 5; 4; 6. Scade cu 3,63%; 7. 2 060 u.m.

92

D. * Plata *mondială*. * *Piaţa valutară*

Dl. Piaţa mondială. Comerţul internaţional

Ansamblul *relaţiilor de schimb care au loc între agenţii economici din diferite ţări formează piaţa mondială*. *Pe piaţa mondială*, *circulă influx* continuu bunuri, servicii, resurge *şi bani*.

Totalitatea schimburilor de bunuri şi servicii care au loc între diferite ţări formează comerţul internaţional.

Comerţul internaţional este principala formă sub care se realizează schimbul de activităţi al unei ţări cu exteriorul. El cuprinde atât operaţiuni comerciale propriu-zise (vânzarea şi cumpărarea de produse), cât şi operaţiuni de cooperare economică şi tehnico-stiinţifică (transporturi, turism, asigurări, asistenţă tehnică, depozitarea mărfurilor etc). Acestea din urmă formează asanumitul comerţ invizibil. Comerţul propriu-zis reprezintă 80% din ansamblul fluxurilor comerciale.

în comerţul invizibil un loc aparte îl ocupă schimbul de cunoştinţe, numit şi *know-how* (în limba engleză înseamnă „a şti cum"). *Know-how-ul* se referă la acele cunoştinţe care nu sunt brevetate, dar au caracter de secret comercial. Acestea se transmit în urma încheierii unui contract prin care se urmăreşte ocrotirea secretelor de fabricaţie, financiare, manageriale etç.

Participarea unei ţări la schimburile internaţionale se face prin derularea unor operaţiuni de export şi import (vânzarea, respectiv, cumpărarea de bunuri şi servicii, în şi din străinătate).

Valoarea exporturilor şi a importurilor unei ţări se regăseşte în balanţa comercială. Aceasta poate fi:

— Echilibrată (export = import);

— Deficitară (export e import);

— Excedentară (export import).

în urma comerţului exterior, agenţii economici urmăresc să obţină un câştig.

Exportatorii fac cheltuieli interne egale cu preţul plătit pentru a achiziţiona şi a transporta marfa care se vinde în străinătate, în schimb, încasează o sumă de bani în valută străină. Raportul dintre preţul intern de export şi cel încasat în valută reprezintă cursul de revenire la export. Acesta exprimă cheltuiala internă cu care se obţine o unitate valutară. Cursul de revenire la export se calculează astfel:

Conţinuturile marcate prin corp de literă *cursiv* şi asterisc (*) sunt obligatorii numai la specializările care, în planul-cadru, au prevăzute 2 ore/săptămână pentru disciplina *Economie*.

„93

unde: Pj = preţul intern de export; P = preţul încasat în valută; Cre = cursul de revenire la export.

Raţional este ca, la export, cursul de revenire să fie cât mai mic.

Importatorii au cheltuieli în valută străină şi încasări în moneda naţională.

Raportul dintre preţul obţinut pe piaţa internă pentru produsul importat şi preţul în valută plătit pentru achiziţionarea acestuia reprezintă cursul de revenire la import. Acesta exprimă încasările în moneda naţională obţinute în urma cheltuirii unei unităţi valutare. Cursul de revenire la import se calculează astfel:

unde: Pj- = preţul intern încasat din import; Pjy = preţul de import în valută;

Cp = cursul de revenire la import.

Raţional este ca, la import, cursul de revenire să fie cât mai mare.

Cursul de revenire la export şi cel de revenire la import sunt principalii indicatori de eficienţă ai comerţului exterior.

De regulă, exportul asigură resursele financiare necesare importului. De aceea, operaţiunile de comerţ exterior sunt considerate eficiente dacă valoarea importurilor este mai mare decât cea a exporturilor.

Să presupunem că un produs care se exportă este achiziţionat pe piaţa internă la preţul de 1 00.000 u. m. Cheltuielile de transport se ridică la 25 000 u. m. în străinătate, produsul se vinde cu 100 USD, iar

cu banii încasaţi se importă produse care se vând pe piaţa internă la un preţ de 150.000 u. m. Pentru produsele importate se plăteşte o taxă vamală de 10000 u. m. în acest caz, cheltuiala internă pentru export este 100.000 + 25 000 = 125 000 u. m., iar cursul de revenire la export este 125 000: 100 = 1 250 u. m. naţionale la

1 USD. ˣîncasările interne din import sunt 150.000 – 10.000 = 140.000 u. m.

(taxele de import se scad din preţul încasat în urma vânzării produselor importate pe piaţă), iar cursul de revenire la import este 140.000: 100 = 1 400 u. m.

Dacă moneda naţională se vinde la un curs de 1 450 u.m. ˣ/USD, exportul este eficient (Cre e cursul de schimb), în schimb, importul nu este eficient

(Cri e cursul de schimb; raţional ar fi fost să fie mai mare), însă, întrucât încasările rezultate din tranzacţii (140.000 u. m.) au fost mai mari decât cheltuielile (125 000 u. m.), comerţul exterior a fost eficient, în ansamblu.

94

riaţa – imaimre a agcniuor economici

D2. Piaţa schimbului valutar

Operaţiunile de import-export impun schimbarea monedelor naţionale, unele contra altora.

Să presupunem că o firmă din România cumpără computere din SUA

importatorul român dispune de lei, pe care va trebui să-i schimbe contra dolari SUA pentru a-si achita obligaţiile faţă de vânzătorul american, importatorul român este purtător de cerere de valută. Invers, o firmă din

România care exportă produse în S.U.A. ˣva încasa dolari pe care îi va vinde în schimbul leilor pentru a putea acoperi cheltuielile interne. Exportatorul român este ofertant de valută.

I

Totalitatea tranzacţiilor cu monedele naţionale ale diferitelor ţări formează piaţa schimburilor valutare numită şi piaţa valutară.

Tranzacţiile se efectuează, în principal, prin intermediul băncilor care vând, respectiv, cumpără monede naţionale, în schimbul unui comision. Băncile obţin valută atât de pe piaţa internă (piaţa

valutară naţională), cât şi de la băncile mari din centrele financiare ale lumii – New York, Londra, Frankfurt sau Tokyo (piaţa valutară internaţională).

Preţul unei monede naţionale, numit curs sau rată de schimb, reprezintă numărul de unităţi monetare străine care se primesc în schimbul unei unităţi monetare naţionale la un moment dat.

în general, cursul sau rata de schimb diferă de la o zi la alta şi de la o bancă la alta. Creşterea cursului de schimb în raport cu anumite monede străine se numeşte aprecierea monedei (Figura IV.7). Scăderea cursului de schimb în raport cu anumite monede străine se numeşte deprecierea monedei (Figura IV.8).

Cantitatea de monedă

Cantitatea de monedă

Fig. IV.7 – Aprecierea monedei

Fig. IV.8 – Deprecierea monedei

Cursul de schimb fluctuează în funcţie de mai mulţi factori:

— *Cererea şi oferta de monedă naţională*. Creşterea cererii de moneda naţională determină creşterea cursului de schimb; moneda naţională se *apreciază*. De obicei, aceasta se întâmplă când cresc intrările de valută în ţară, datorita creşterii exporturilor sau ratei dobânzii la depozite. Creşterea ofertei de moneda naţională determină scăderea cursului de schimb; moneda naţională se *depreci**

*ază*. Oferta de monedă naţională creste atunci când ieşirile de valută cresc datorită creşterii importurilor sau exportului de capital.

— *Speculaţiile privind evoluţia cursului de shimb*. Dacă vânzătorii şi cumpărătorii de monedă estimează că în viitor valoarea monedei va scădea, nu vor vinde în prezent. Oferta de monedă va fi mică şi, prin urmare, cursul va scădea. Invers, dacă se vor aştepta ca valoarea monedei să crească, vor cumpăra în prezent. Cererea de monedă va fi mare şi cursul va creşte.

— *Vânzarea şi cumpărarea de valută de către banca centrală*. De exemplu, dacă BNR vrea ca valoarea leului să crească, va cumpăra lei, şi invers, dacă vrea ca valoarea leului să scadă, va vinde lei. Dacă valoarea leului scade, exporturile româneşti în străinătate se vor ieftini. Străinii vor cumpăra mai multe produse româneşti. Pe de altă parte, în România, bunurile importate vor fi mai scumpe.

De aceea, importurile se vor reduce.

Invers, aprecierea monedei naţionale determină scumpirea exporturilor şi, deci, reducerea lor, respectiv, ieftinirea importurilor şi, deci, creşterea acestora.

Devalorizarea monedei naţionale ar putea îmbunătăţi situaţia balanţei comerciale.

În România, în noiembrie 1991, ×s-a declarat convertibilitatea internă a leului şi ×s-au instituit o rată de schimb „oficială" şi o alta „de piaţă".

Oficial, cursul leului era stabilit prin licitaţie interbancară, controiată de

Banca Naţională, în timp ce, pe piaţă, cursul leului se forma în funcţie de cerere şi ofertă, acest curs fiind mai mare decât cel oficial.

în august 1994, cursul de schimb ×s-a liberalizat, iar după 1997, a funcţionat stabil.

Prin eliminarea, începând din ianuarie 2005, a plafonului pentru operaţiunile valutare în conturi curente şi de capital, ţara noastră aproape a încheiat efortul de aliniere la cerinţele U.E. ×privind libera circulaţie a capitalurilor şi a plăţilor. *tsursa*. *Raportu/ o.E.C.D*. ×*din noiembrie 2001*)

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Comerţ internaţional

— Export şi import balanţă comercială

96

flata – întâlnire a agenţilor economici

Sarcini de lucru *en* Cursul de revenire la import se calculează raportând încasările în monedă naţională obţinute prin vânzarea bunurilor importate pe piaţa internă la cheltuielile, în valută, efectuate pentru import.

Ştiind că pentru bunurile importate, importatorii plătesc taxe vamale, care reprezintă procente din valoarea bunurilor respective, explicaţi unde ar trebui incluse aceste taxe din punctul de vedere al importatorului.

pi Reprezentaţi grafic următoarele situaţii, precizând modificările care intervin la nivelul cursului de schimb:

a. cresc exporturile; b. cresc importurile; ç. Banca Centrală intervine pe piaţă şi cumpără monedă naţională; d. Banca Centrală intervine pe piaţă şi cumpără valută.

g Ce modificări intervin la nivelul importurilor şi exporturilor în următoarele situaţii?

Explicaţi!

a. Banca Centrală intervine pe piaţă şi vinde valută.

b. Moneda naţională se apreciază.

ç. Creste oferta de monedă naţională.

d. Cresc intrările de valută în ţară.

e. Scad intrările de valută în ţară.

Q Dacă, la sfârşitul anului 2004, cursul de schimb al leului în raport cu dolarul SUA

a fost de 1 dolar SUA = 2,91 lei, care va fi cursul de schimb un an mai târziu, ca urmare a faptului că, în 2005, preţurile în România vor fi crescut cu 8,6%, iar indicele preţurilor de consum în SUA va fi atins 103,39%?

g Un agent economic care efectuează operaţiuni de comerţ exterior exportă bunuri în valoare de 50 mii. u.m. ×Ce profit obţine dacă, la export, cursul de revenire al monedei naţionale este 1 000 u.m. ×la 1 dolar SUA, iar la import este de 1 200 u.m. ×la

1 dolar SUA?

CU în 2005, cursul mediu de schimb al leului faţă de euro a fost de 1 euro – 3,62 lei, faţă de 1 euro – 4,05 lei cât a fost în 2004. Cum a afectat această evoluţie exporturile României în UE? Dar importurile României din UE?

*Răspunsuri*: 4. 3,05; 5. 10 milioane u.m.

97

Sinteză recapitulativă

— Pe piaţa bunurilor şi serviciilor, cererea provine de la consumatori, iar oferta, de la producători.

— La un preţ mai mare, cumpărătorii vor dori să cumpere o cantitate mai mică dintr-un bun oarecare, în schimb producătorii vor oferi o cantitate mai mare din bunul respectiv. Invers, la un preţ mai mic, cumpărătorii vor dori să cumpere o cantitate mai mare dintr-un bun oarecare, în schimb producătorii vor oferi o cantitate mai mică din bunul respectiv. Prin urmare, preţul şi cantitatea cerută, respectiv oferită pe piaţă vor oscila, până când se găseşte acel preţ la care cantitatea cerută devine egală cu cantitatea oferită, în acest punct, piaţa a ajuns la echilibru.

— În funcţie de raportul dintre cerere şi ofertă se formează preţul la care se vinde un anumit bun sau serviciu. Acesta este preţul pieţei sau preţul de echilibru la care se vinde, respectiv, se cumpără cea mai mare cantitate din bunul în cauză.

— Între producători se stabilesc relaţii de concurenţă. Când numărul lor este mare, niciun producător nu controlează preţul. Pentru a atrage cumpărătorii, ei adoptă diferite strategii: reduc preţul sau oferă produse de calitate.

— Pe piaţa monetară se întâlnesc cererea şi oferta de monedă. Cererea de monedă este o cerere indirectă de bunuri şi servicii, care apare pentru că banii mijlocesc schimbul. Oferta de monedă este reprezentată de cantitatea de bani afiată în circulaţie în economie. Monopolul emisiunii monetare este deţinut de banca centrală.

— Întâlnirea cererii cu oferta de monedă este intermediată de bănci, care atrag banii disponibili de la populaţie şi de la diferiţi agenţi economici, îi păstrează în depozite şi acordă împrumuturi. Pentru creditele acordate, băncile percep dobândă.

— Pe piaţa financiară (de capital) au loc tranzacţii cu acţiuni şi obligaţiuni.

Acestea se vând şi se cumpără la un anumit curs. La bursa de valori, cursul se formează în funcţie de cererea şi oferta de titluri. Majoritatea tranzacţiilor sunt speculative, participanţii urmărind să câştige ca urmare a modificării cursurilor.

— Pe piaţa muncii se întâlnesc cererea şi oferta de muncă. Cererea de muncă provine de la întreprinderi, organizaţii şi instituţii care oferă locuri de muncă şi angajează lucrători. Oferta de muncă provine de la populaţia aptă de muncă. Angajarea forţei de muncă se face în condiţii salariale. Salariul este suma de bani plătită posesorului forţei de muncă pentru serviciile prestate şi reprezintă venitul acestuia.

98

Evaluare n Definiţi: cererea, oferta, preţul de echilibru, elasticitatea cererii în funcţie de venit, banii scripturali, acţiunile, salariul real.

*a*×*t* Precizaţi doi factori care influenţează cererea, oferta, preţul de echilibru, mărimea masei monetare, cursul titlurilor de valoare, salariul.

n Scrieţi formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând şi semnificaţia fiecăruia dintre simbolurile folosite: coeficientul de elasticitate a ofertei în funcţie de preţ, rata dobânzii, indicele salariului real.

P Cantitatea de bani afiată în circulaţie la un moment dat se exprimă cu ajutorul unui indicator. Care este acest indicator? Cum se calculează acesta? în ce condiţii se impune creşterea cantităţii de bani din economie?

jjfjj Caracterizaţi piaţa cu concurenţă monopolistică. Cum poate acţiona un producător pentru a-şi atrage clienţi pe o asemenea piaţă?

RI Explicaţi relaţia dintre salariu şi productivitate.

Q Rezolvaţi următoarele probleme:

a. Pentru un produs oarecare cererea este de elasticitate unitară, iar oferta de elasticitate 0,5. La preţul de 250 u.m. ×/buc. se vând 1 200 buc. /săptămână, ceea ce reprezintă 75% din cantitatea oferită pe piaţă. La ce preţ ar trebui să se vândă produsul pentru ca oferta satisfăcută să crească la 90%?

b. O bancă acordă împrumuturi în valoare de 100 mii. u.m., din depunerile clienţilor. Pentru creditele acordate, banca percepe o dobândă de 20%. Anual, cheltuielile de funcţionare se ridică la 0,1 mii. u.m., iar profitul reprezintă 4/5 din câştigul obţinut. Care este rata dobânzii plătită de bancă deponenţilor?

ç. Ce rată a dobânzii trebuie să practice o bancă la depozitele bancare, pentru ca o persoană care îşi păstrează banii în această bancă să îşi mărească sumele depuse cu 10% în decurs de 6 luni?

d. Creşterea ratei dobânzii de la 4% la 5,5% determină scăderea cursului unei obligaţiuni cu 12 u.m. ×Ce venit aduce obligaţiunea?

e. Ce salariu nominal ar trebui să aibă un angajat al cărui salariu a fost de

400 u.m., în situaţia în care preţurile cresc cu 20% şi se acordă majorări care să compenseze 75% din creşterea preţurilor?

*Răspunsuri*: *7. a*. 218,75 u.m.; b. 8,75%; ç. 20%; d. 1,76 u.m.; e. 460 u.m.

*Echilibre şi dezechilibre economice*

A. Echilibrul macroeconomic

Al. Produsul intern brut

Rezultatele activităţii desfăşurate la nivelul unei economii se

exprimă sub forma produsului intern brut.

*

Produsul intern brut (PIB) reprezintă valoarea bunurilor şi serviciilor finale create într-o ţară într-un an.

în decursul unei perioade de timp, într-o economie se creează o mare varietate de bunuri şi servicii care, la un moment dat, se găsesc în stadii diferite de prelucrare. Bunurile care nu mai au nevoie de prelucrare şi care sunt cumpărate pentru a fi consumate sunt bunuri finale. Spre deosebire de acestea, bunurile intermediare sunt prelucrate în continuare şi urmează a fi incluse în componenţa altor produse. Produsul intern brut cuprinde doar bunurile finale, nu şi pe cele intermediare.

Pentru a înţelege de ce bunurile intermediare nu se includ în PIB, să luăm un exemplu (Tabelul IV.5). Să presupunem că pentru a produce un palton se derulează 4 faze de producţie în 4 întreprinderi diferite, într-o primă fază se obţine lâna, care este toarsă, vopsită şi ţesută, iar apoi din stofa produsă se confecţionează paltonul, care este vândut unui magazin.

Tabelul IV.5 – Valoarea adăugată în faze succesive de producţie

| Fazele de producţie | Valoarea produselor realizate | Valoarea adăugată |
|---|---|---|
| Firma A: o fermă de animale (furnizează lâna) | valoarea lânii – 1 000 u. m. | 1 000 u.m. |
| Firma B: fabrică de ţesături (prelucrează lâna şi realizează stofa) | valoarea ţesăturii – 1 750 u. m. | 1 750 – 1 000 – 750 u.m. |
| Firma C: fabrică de confecţii (prelucrează stofa şi produce paltoane) | valoarea paltonului – 2 250 u. m. | 2250-l 750 – 500 u.m. |
| Firma D: | | |

| | | |
|---|---|---|
| magazin (vinde paltoane) | valoarea paltoanelor – 2 400 u. m. | 2 400 – 2 250 -l50 u.m. |
| Total | 7 400 u.m. | 2 400 u.m. |

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici în fiecare fază de producţie, valoarea produsului creste, deoarece, prin prelucrare, se adaugă valoare nouă la cea creată anterior. Valoarea produsului final se obţine însumând valoarea adăugată în fiecare stadiu de prelucrare

(1000 + 750 + 500 + 150 = 2400). Valoarea fiecărui bun intermediar se ia în calcul o singură dată în valoarea bunului final şi nu ori de câte ori apare în diferite faze de producţie.

în fiecare fază de producţie, diferenţa dintre ceea ce a încasat şi ceea ce a plătit firma pentru produsul realizat serveşte la plata salariilor, a rentelor, a dobânzilor şi a profiturilor. Cheltuielile unei firme pentru un anumit produs revin sub formă de venituri celor care au contribuit la realizarea produsului respectiv.

Produsul intern brut *poate Ji privit din două puncte de vedere*: *al* cheltuielilor *efectuate* şi al veniturilor realizate.

Pe ansamblul unei economii, cheltuielile efectuate sunt la nivelul veniturilor realizate, întrucât cheltuielile pentru producerea unui bun sau a unui serviciu reprezintă venituri pentru cei care au contribuit la realizarea lui.

La nivelul unei economii, cheltuielile efectuate = veniturile realizate.

Din produsul intern brut se acoperă cheltuielile populaţiei, ale întreprinderilor şi ale statului. Cheltuielile populaţiei sunt destinate consumului de bunuri şi servicii. Ele reprezintă consum privat sau personal, întreprinderile consumă bunuri de producţie, materii prime, energie, maşini, utilaje etç.

Cheltuielile întreprinderilor sunt destinate înlocuirii capitalului consumat

(fix şi circulant) şi lărgirii producţiei şi reprezintă investiţii brute (investiţii destinate înlocuirii capitalului fix consumat şi creşterii stocului de capital, adică amortizarea plus investiţiile nete).

Cheltuielile statului reprezintă consumul public, guvernamental. La cheltuielile interne de consum şi la investiţii se adaugă şi cele de comerţ exterior, exportul net, adică diferenţa dintre exporturi şi

importuri.

Aşadar, ca sumă a cheltuielilor efectuate în economie:

unde: C = consumul privat; I = investiţiile; G = consumul guvernamental;

Exnet = exportul net.

Pe de altă parte, din produsul intern brut se formează veniturile populaţiei şi ale agenţilor economici: salarii, rente, dobânzi şi profit. Salariile se plătesc lucrătorilor, posesori ai forţei de muncă. Rentele revin posesorilor de teren.

Dobânzile şi profitul sunt încasate de posesorii de capital (financiar sau real).

Acestea sunt venituri brute care urmează a fi impozitate de stat, astfel încât, pe lângă veniturile populaţiei şi ale agenţilor economici, în PIB se includ şi veniturile statului, care se formează într-o fază ulterioară.

Rezultă: PIB = salarii + rente + dobânzi + profit (Figura IV.9).

consum personal investiţii brute consum guvernamental

*

export net

= PIB

salarii

*

rente

*

dobânzi

*

profituri

Fig. IV.9 – PI6 – Suma veniturilor realizate în economie

Cheltuielile pentru producţia totală a unui an sunt egale cu veniturile rezultate din producţia totală a anului respectiv.

Produsul intern brut este indicatorul utilizat cel mai frecvent pentru a exprima rezultatele activităţii desfăşurate la nivelul unei economii, dar nu este singurul indicator macroeconomic. Aceleaşi rezultate pot fi exprimate şi sub forma produsului naţional brut (PNB), care reprezintă valoarea bunurilor finale produse de agenţii economici naţionali în decursul unui an.

Pentru a determina PNB, la PIB se adaugă produsul brut realizat

de agenţii economici naţionali în străinătate şi, în acelaşi timp, din acesta se scade produsul brut realizat de agenţii economici străini în ţară. Soldul rezultat (x) poate fi pozitiv sau negativ. De aceea, PNB poate fi mai mare

(x O) sau mai mic (x < O) decât PIB.

în expresie netă, produsul intern şi produsul naţional se determină scăzând amortizarea din produsul intern brut, respectiv din produsul naţional brut.

Matematic, relaţiile dintre indicatorii macroeconomici se exprimă astfel:

PIB – PGB – Ci; PIB – PIN + A;

PNB = PIB + x;

PNN – PNB – A, unde: PGB = produsul global brut (valoarea întregii producţii realizate într-o ţară într-un an); Ci = valoarea bunurilor intermediare (se mai numeşte şi consum intermediar); PIN = produsul intern net; PNN = produsul naţional net;

A = amortizarea capitalului fix.

102

mibumre a agcntiiur ccuitomici

Consumul

Consumul reprezintă cheltuielile făcute de populaţie pentru a obţijj ne bunurile şi serviciile necesare satisfacerii trebuinţelor individuale.

în ansamblul cheltuielilor totale, consumul deţine ponderea cea mai mare.

Mărimea consumului se determină, în mod absolut, ca diferenţă între venit şi economii, iar în mod relativ, ca pondere a consumului în venit (rata consumului):

C-V-S şi c-v.

unde: C = consumul; c = rata consumului; V = venitul; S = economiile.

Consumul *depinde în mod direct de venitul realizat*.

Orice modificare a venitului este însoţită de o modificare a consumului, respectiv a economiilor, în acelaşi sens cu venitul. Consumul se modifică mai puţin decât se modifică venitul, în timp ce economiile se modifică într-o măsură mai mare. Variaţia consumului determinată de variaţia venitului exprimă înclinaţia marginală spre

consum (Cz), iar variaţia economiilor determinată de variaţia venitului exprimă înclinaţia marginală spre economii (s):

AC AS

unde: AC = C – – C0 este variaţia consumului; AS = st – S0 este variaţia economiilor; AV = V – – V0 este variaţia venitului.

Dar, AV = AC + AS. ×împărţind ambii termeni ai egalităţii la AV obţinem:

AV AC AS

Aşadar, Cz şi s sunt numere pozitive şi subunitare.

*La un anumit nivel al venitului*, *consumul se modifică sub influenţa mai multor f actori*.

Consumul depinde şi de gradul de înzestrare a populaţiei cu bunuri de folosinţă îndelungată, de aşteptările privind evoluţia preţurilor, a venitului şi a producţiei, de datoriile consumatorilor, de mărimea taxelor şi a impozitelor percepute de stat.

103

ae înzestrare cu bunuri de folosinţă îndelungată influenţează motivaţia de a economisi. Dacă populaţia este înzestrată într-o măsură mai mică cu bunuri de folosinţă îndelungată (casă, automobil, aragaz, frigider, maşină de spălat etc), motivaţia de a economisi este mare. Invers, la un grad de înzestrare ridicat, motivaţia de a economisi este relativ mica.

Tabelul IV.6 – înzestrarea populaţiei cu bunuri de folosinţă îndelungată, îh 2004, în România (bucăţi/100 gospodării)

Bunuri de folosinţă îndelungată
Nr. bucăţi la 100 de gospodării
Aparate de radio
Televizoare
Frigidere
Maşini de gătit cu gaze
Maşini electrice de spălat
Aspiratoare de praf
Maşini de cusut
Autoturisme
85
98
98

91
57
45
21
23

(sursa: *Institutul Naţional de Statistică*)

— Aşteptările populaţiei referitoare la evoluţia preţurilor, a veniturilor şi a ofertei de bunuri şi servicii influenţează nivelul cheltuielilor în prezent. Dacă populaţia se aşteaptă ca preţurile să crească sau producţia să scadă, va cheltui mai mult în prezent pentru a evita cheltuieli mai mari în viitor. Astfel, consumul creste şi economiile se reduc. De asemenea, consumul va creste dacă populaţia se aşteaptă la o creştere a venitului. Dimpotrivă, dacă se estimează că veniturile vor scădea, în prezent se consumă mai puţin, în schimb se economiseşte mai mult, pentru a menţine în viitor consumul la nivelul dorit.

— Datoriile populaţiei diminuează veniturile. Frecvent, cumpărarea bunurilor de folosinţă îndelungată se face cu plata în rate, ceea ce înseamnă că populaţia contractează datorii, pe care le plăteşte treptat din veniturile curente. Prin urmare, veniturile disponibilepentru consum scad, deci şi consumul se reduce.

— Impozitele plătite statului influenţează şi ele nivelul venitului. Dacă impozitele sunt mari, venitul net rămas la dispoziţia populaţiei este mic. Invers, dacă impozitele sunt mici, veniturile nete sunt mai mari. Creşterea impozitelor determină reducerea consumului, după cum reducerea lor asigură populaţiei posibilităţi de consum mai mari.

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

A3. Investiţiile l

Investiţiile reprezintă cheltuielile destinate înlocuirii capitalului consumat şi sporirii capitalului existent într-o economie.

Investiţiile nete (În) sunt parte din venit, fiind egale cu mărimea economiilor (S). Prin adăugarea amortizării la investiţiile nete se obţin investiţiile brute

(Ib): Ibân + A.

După destinaţia lor, investiţiile pot fi: de înlocuire (a capitalului fix uzat), de inventar (destinate creşterii stocurilor de capital) sau de

dezvoltare (noi). Cu cât se economiseşte mai mult, cu atât investiţiile vor fi mai mari.

înclinaţia oamenilor de a economisi este rezultatul acţiunii unor factori psihologici precum prevederea, prudenţa, nevoia de securitate sau de independenţă, grija faţă de urmaşi sau al acumulării de resurse necesare acoperirii unor cheltuieli mari în viitor.

Mărimea economiilor va depinde deci de mărimea venitului şi de înclinaţia marginală spre economii. La un venit dat, cu cât rata medie a economiilor este mai mare (s = S/V), cu atât economiile vor fi mai mari, după cum creşterea venitului va determina creşterea economiilor (AS = s x A V).

*Decizia de a investi este luată ca urmare a comparării avantajelor prognozate cu costurile*.

Investiţiile trebuie să aducă profit. Costurile investiţiilor sunt reprezentate, de fapt, de dobânzile pe care trebuie să le plătească întreprinzătorul pentru creditele primite de la bancă, întreprinzătorul investeşte dacă se aşteaptă ca rata profitului

(venitul marginal obţinut de pe urma investiţiei) să fie mai mare decât rata dobânzii (costul marginal al investiţiei).

*Investiţiile depind de preţurile bunurilor de capital*, *de progresul tehnic şi de* nivelul *taxelor şi al impozitelor*.

Progresul tehnic stimulează investiţiile.

Firmele sunt interesate să investească în noile tehnologii pentru a reduce costurile şi a produce bunuri noi, care sunt mai rentabile.

Preţurile bunurilor de capital şi obligaţiile fiscale influenţează negativ investiţiile, deoarece, ca urmare a creşterii lor, profitul şi rata profitului scad.

Statul poate încuraja investiţiile prin măsuri de reducere a ratei dobânzii şi a gradului de impozitare.

*Creşterea investiţiilor stimulează activitatea economica şi determină creşterea venitului*.

Să presupunem că investiţiile cresc cu 500 mii. u.m. ×Drept urmare, apar cheltuieli suplimentare de 500 mii., care vor reprezenta venituri suplimentare pentru diferiţi agenţi economici. Dacă înclinaţia marginală spre consum este

0,8 şi cea spre economii este 0,2 (cz + s = 1), atunci sporul de consum va fi de

500 mii. x O,8 = 400 mii., iar sporul de economii va fi 500 mii. x O,2 = 100 mii.

Aşadar, 500 mii. investiţi suplimentar determină cheltuieli suplimentare de

400 mii., adică venituri suplimentare de 400 mii. pentru alţi agenţi economici, în continuare, sporul de venit de 400 mii. se împarte în 400 mii. x O,8 =

= 320 mii. spor de consum şi 400 mii. x O,2 = 80 mii. spor de economii. Şi aşa mai departe, creşterea venitului fiind 500 mii. + 400 mii. + 320 mii. +

Creşterea venitului este efectul multiplicării investiţiilor ca urmare a faptului că ceea ce pentru un agent economic reprezintă o cheltuială pentru altul reprezintă un venit.

Investiţiile mai depind de: x

— Mărimea stocurilor de capital; – politica statului în domeniul investiţiilor;

— Starea generală a economiei; – conjunctura economică internaţională.

— Cererea de investiţii;

AV = kx Al, unde k este multiplicatorul investiţiilor şi este inversul înclinaţiei marginale spre economii, după cum reiese din calculele de mai jos:

AV = 500 mii. + 500 mii. x O,8 + 500 mi. x O,8 x O,8 + =

= 500 mii. + 500 mii. x O,8 + 500 mii. x O,82 + =

= 500 mii. x (1 + ҫ + ҫ2 + …) = 500 mii. x -*r* = 500 mii. x

Ca urmare a investiţiilor, se creează noi locuri de muncă, se înlocuiesc utilajele vechi şi se modernizează producţia, sunt promovate noile tehnologii, pe piaţă apar produse noi, diverisficate, creşte eficienţa. Investiţiile sunt factor de creştere economică şi progres.

106

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Echilibrul economic

Relaţiile dintre venit, consum şi investiţii exprimă starea unei economii.

Economia *se află în echilibru atunci când oferta agregată este egală cu cererea agregată*.

Oferta agregată este cantitatea de bunuri şi servicii produse într-o ţară în funcţie de preţurile existente, cu alte cuvinte, este produsul intern brut.

Cererea agregată este cantitatea totală de bunuri şi servicii pe care populaţia, întreprinderile, statul şi agenţii economici din alte ţări doresc şi pot să le cumpere, în funcţie de preţurile existente.

Oferta agregată = C + S.

Cererea agregată = C privat + l brute + C guvernamentai + Exnet =

= C + l brute + Ex

Nnet

Aşadar, adică:

C + S = C + l brute + Ex net,

S – l brute = Export – Import.

Economia se găseşte în echilibru atunci când diferenţa dintre economii şi investiţii este egală cu exportul net.

Dacă oferta agregată nu este la nivelul cererii agregate, economia se dezechilibrează.

în raport cu cererea de bunuri şi servicii, oferta poate fi mai mare sau mai mică. Excesul de ofertă determină apariţia unei presiuni pe piaţă, provocate de bunurile şi serviciile suplimentare, în aceste condiţii concurenţa dintre producători se intensifică, fapt care îi obligă să acţioneze pentru a aduce pe piaţă produse noi, competitive (mai ieftine şi de calitate superioară).

Excesul de cerere determină apariţia unei stări de absorbţie. Pe piaţă cantitatea de bunuri şi servicii oferite este insuficientă, iar consumatorii vor concura între ei pentru a intra în posesia bunurilor şi serviciilor de care au nevoie.

Ei vor fi dispuşi să plătească preţuri mai mari, deşi calitatea bunurilor şi serviciilor nu le justifică.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Produs intern brut
— Consum
— Economii
— Investiţii
— Ofertă agregată
— Cerere agregată

— Echilibru economic uapitoiui iv

Sarcini de lucru

D Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsul!

a. Dacă guvernul decide majorarea fiscalităţii, atunci consumul creste.

b. Venitul şi consumul sunt două mărimi direct proporţionale, în timp ce venitul şi economiile sunt două mărimi invers proporţionale.

ç. Economiile şi investiţiile nete sunt două mărimi egale.

d. Investiţiile cresc atunci când se descoperă tehnologii noi.

EI PI B se determină scăzând valoarea bunurilor intermediare din valoarea producţiei realizate într-o ţară într-un an.

Daţi un exemplu din care să reiasă de ce bunurile intermediare nu se iau în calculul produsului intern brut.

Ce consecinţe ar avea includerea bunurilor finale în PIB?

EI Creşterea venitului ca urmare a creşterii investiţiilor este efectul unui proces de multiplicare.

Cum se explică acest efect de multiplicare?

EI Valoarea întregii producţii realizate pe parcursul unui an este de 200 miliarde u.m. ˣConsumul intermediar reprezintă 55% din producţia realizată, iar amortizarea anuală a capitalului fix este de 8 miliarde u.m.

Calculaţi produsul intern net.

02 O creştere a venitului cu 10% determină creşterea consumului cu 6%.

Care este înclinaţia marginală spre economii, dacă, iniţial, consumul reprezenta

2/3 din venit?

01 La un moment dat, economiile reprezintă 20% dintr-un venit de 500 miliarde u.m.

Creşterea venitului la 750 miliarde u.m. ˣdetermină o creştere a economiilor, care ajung la 150 miliarde u.m.

Cât de mare este înclinaţia marginală spre consum?

El într-un an, P.I.B. ˣcreste cu 25%, ajungând la 500 miliarde u.m. ˣînclinaţia marginală spre consum este 3/4.

Să se calculeze:

a. sporul consumului şi sporul economiilor în anul respectiv; b.

înclinaţia marginală spre economii şi multiplicatorul investiţiilor; ç. creşterea venitului într-un interval de trei ani.

*Răspunsuri*: *4*. 82 miliarde u.m.; 5. O,6; 6. O,8; 7. a. 75 miliarde u.m.; 25 miliarde u.m.; b. O,25; 4.

100

B. Şomajul

Piaţa – întâlnire a agenţ» nr±. nnomlcl

I

Şomajul este un dezechilibru economic care constă în existenta unui surplus de ofertă pe piaţa forţei de muncă.

El se manifestă prin creşterea numărului persoanelor obligate la inactivitate din cauza faptului că nu găsesc locuri de muncă şi nu se pot angaja, deşi doresc acest lucru şi sunt apte de muncă.

El. Măsurarea şomajului t în mod absolut, nivelul şomajului *se exprimă* prin numâ

I şomerilor existenţi în economie tntr-o perioada *de* timp.

Acesta se determină ca diferenţă între forţa de muncă din economie şi

Dulaţia ocupată. Nu reprezintă forţă de muncă persoanele inapte de ncă din motive de vârstă sau de sănătate şi nici persoanele apte, dar care nu sunt disponibile pentru muncă.

Populaţia totală (Figura IV. 10) cuprinde:

— Populaţia inaptă de muncă, în această categorie intră persoanele care nu au împlinit 16 ani, persoanele inapte de muncă pe motiv de boală, precum şi pensionarii. Niciuna din categoriile de populaţie menţionate mai sus nu reprezintă forţă de muncă.

populaţia inaptă

— Populaţia aptă de muncă, dar care nu este disponibilă pentru muncă, în această categorie se includ persoanele care au mai mult de 16 ani, dar care, din diferite motive, nu sunt angajate şi nu caută de lucru: persoane care muncesc la domiciliu, cele care sunt instituţionalizate sau care urmează cursurile unei icoli sau ale unei universităţi.

populaţia aptă, dar care nu este disponibilă

— Forţa de muncă (la noi în ţară, reprezintă proximativ 44,8% din totalul populaţiei*) este forţa de muncă:

— Populaţia ocupată

— Eprezentată de persoanele apte de muncă, disponiiile şi dornice să muncească, în această categorie se nclud populaţia ocupată şi şomerii.

— Şomeri

Şomerii sunt, aşadar, persoanele care nu au un ioc de muncă, deşi sunt apte de muncă, dar sunt

— Conform datelor publicate de Comisia Naţională de

Prognoză în martie 2006.

Fig. IV.10-Structura populaţiei totale în căutarea unui loc de muncă şi sunt disponibile să înceapă lucrul imediat.*

Tabelul IV.7 – Evoluţia numărului de şomeri în România, în perioada 1995-2005

| 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 00 | 01 | 0 |
| 99 | 65 | 88 | 1 | 1 | 1 | 82 | |
| 8 | 7 | 1 | 025 | 130 | 007 | 6 | 0 |

(sursa: *Institutul Naţional de Statistică*)

La sfârşitul anului 2005, la o populaţie totală a

României de 21 590000

de locuitori, populaţia ocupată reprezenta 9 147 000

de persoane, iar numărul şomerilor ajunsese la

523.000 (vezi Tabelul IV.7

şi Figura IV. 11).

1995

1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005

Fig. IV.11 – Evoluţia numărului de şomeri, în România, în perioada 1995-2005 (mii persoane, la sfârşitul anului)

Forţa de muncă din economie, formată din persoanele ocupate şi şomeri, reprezenta 9 147 000 + 523 000 = 9 670.000 persoane.

În *mod relativ*, *nivelul şomajului se exprimă prin rata şomajului*.

Aceasta se calculează ca raport procentual între numărul şomerilor şi populaţia ocupată sau populaţia activă:

Nr. şomeri Nr. şomeri

Şomajului – – *r* X 100 sau Rşomajului – r-.. v X 100.

Pop. ocupata Pop. activa

*Nivelul şomajului este influenţat de nivelul de dezvoltare*

*economică şi de migraţia forţei de muncă*.

Această definiţie corespunde criteriilor stabilite de *Biroul Internaţional al Muncii* identificarea persoanelor aflate în situaţie de şomaj.

TÂOT

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici în principiu, ca urmare a dezvoltării economice, creste şi numărul locurilor de muncă şi deci gradul de ocupare a forţei de muncă este mai ridicat. Acest fapt poate fi constatat în ţările dezvoltate din punct de vedere economic unde nivelul şomajului este mai redus în comparaţie cu cel înregistrat în alte ţări. în plus, în ţările dezvoltate există şi un număr mare de lucrători imigranţi atraşi de posibilitatea unor câştiguri mai mari decât în propria tară

Migraţia internaţională a forţei de muncă modifică situaţia existentă pe piaţa muncii atât în ţara de origine, cât şi în cea de emigraţie, în ţara de origine oferta de forţă de muncă scade, fapt care determină reducerea şomajului în timp ce în ţara de imigraţie oferta de muncă va creste. Dacă numărul imigranţilor care solicită locuri de muncă este mare, nivelul şomajului va creste.

Şomajul apare sau se amplifică deoarece:

» scade numărul locurilor de muncă;

— Creste oferta de forţă de muncă.

În statisticile oficiale, numărul de şomeri şi rata şomajului se determină pornind de la datele existente la agenţiile de ocupare şi formare profesională. Conform legii, sunt înregistrate ca şomeri persoanele în vârstă de 18 ani şi peste, apte de muncă, ce nu pot fi ×încadrate din lipsă de locuri de muncă.

Este posibil însă ca anumite persoane, deşi în fapt sunt şomeri, să nu se înregistreze la agenţiile de ocupare şi formare profesională şi, deci, să nu fie luate în calculele oficiale.

De asemenea, este posibil ca anumite persoane care au căutat, fără succes, locuri de muncă să fi renunţat pentru că şi-au pierdut încrederea că vor reuşi să se angajeze. Conform criteriilor Biroului Internaţional al Muncii, aceste persoane nu sunt considerate şomeri pentru că nu îşi caută loc de muncă.

Numărul lucrătorilor care şi-au pierdut încrederea că vor găsi un loc de muncă este mai mare în perioadele de recesiune decât în cele

de creştere economică.

B2. Tipuri de şomaj *într-o economie de piaţă se întâlnesc mai multe tipuri de şomaj*: *fricţional*, *structural şi ciclic*.

Şomajul fricţional este forma de şomaj generată de nepotrivirile temporare dintre structura ofertei de muncă (aspiraţiile, calificarea sau productivitatea lucrătorilor) şi structura cererii de muncă (particularităţile locului de muncă: salariul, condiţiile de muncă, perspectivele de promovare etc).

Mulţi lucrători se află în căutarea unui loc de muncă din proprie voinţă; de obicei, ei caută un loc de muncă mai bun. în cazul lor este vorba despre un şomaj voluntar.

Există însă şi lucrători aflaţi în această situaţie pentru că au fost concediaţi sau pentru că întreprinderile unde lucrează şi-au întrerupt temporar activitatea, întreprinderile agricole, de construcţii sau de turism se află – « « « « «

în mod obişnuit în asemenea situaţii. Angajaţii lor sunt afectaţi de şomaj sezonier imajul fricţional nu poate fi eliminat, întotdeauna vor exista lucrători care şi caută un loc de muncă mai bun şi mai bine plătit, acest fapt fiind el, explicabil şi de înţeles. Mai mult chiar, el este benefic într-o anumită ura, deoarece contribuie la o mai bună alocare a resurselor de muncă şi, prin urmare, la creşterea producţiei.

Şomajul structural este legat de schimbările care se produc în structura pe na economiei, în decursul timpului, cererea se modifică fapt care deterlispanţia unor produse de pe piaţă, iar o dată cu ele dispar şi activităţile e pentru producerea lor. De asemenea, structura pe ramuri a econoeste afectata şi de modificările care intervin la nivelul tehnologiei înlocuirea ehnologii cu altele noi generează şomaj tehnologic. Si într-un caz şi în e modifică cererea de lucrători calificaţi: scade cererea de lucrători calirrtru anumite activităţi, în schimb creşte cererea de lucrători calificaţi pentru alte tipuri de activităţi.

Spre deosebire de şomajul fricţional, care este o formă de şomaj pe terrt şomajul structural este de durată şi, de aceea, combaterea lui este mai dificil de realizat.

Şomaj ciclic, în perioadele de recesiune economică, consumul şi cheltuielile duc, fapt care afectează negativ gradul de ocupare a forţei de trepnnderile care îşi restrâng activitatea nu mai au nevoie de acelaşi

Hucraton. Scăderea producţiei determină disponibilizarea surplusu rţa de muncă şi, prin urmare, creşterea şomajului.

îl şi mtensjtatea şomajului ciclic diferă în funcţie de intensitatea receconomice. În timpul crizei economice din 1929-l933, rata şomajului a

3 ţări, la 25% (în SUA), în timp ce în anii ź80 nu a depăşit 10%.

Tipuri de şomaj:

— Şomaj fricţional (voluntar, sezonier);

— Şomaj structural (tehnologic);

— Şomaj ciclic.

Plata – întâlnire a agenţilor economici

B3. Efectele şomajului

*Şomajul afectează negativ economia şi nivelul de trai al populaţiei şi poate avea consecinţe sociale grave*.

Cea mai gravă consecinţă a sa este scăderea producţiei, fapt care se poate constata urmărind evoluţia produsului intern brut comparativ cu evoluţia ratei şomajului (Tabelul IV.8).

Tabelul IV.8 – Evoluţia ratei şomajului şi a PIB, în România, în perioada 1995-2005 (procente)

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rata şomaj | 9,5 | 6,6 | 8,9 | 10,4 | 11,8 | 10,5 | |
| PIB | 7,1 | 3,9 | -6,1 | -4,8 | -1,2 | 2,1 | |

(sursa: *Institutul Naţional de Statistică*, *Banca Naţională a României*,

*Comisia Naţională de Prognoză*)

Când şomajul creste, PIB scade, şi invers (vezi Figurile IV. 12 şi IV. 13).

Şomajul afectează diferit categoriile de salariaţi: sunt mai afectaţi de şomaj lucrătorii necalificaţi, femeile şi tinerii.

1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005

Fig. IV. 12 – Evoluţia ratei şomajului, în România, în perioada 1995-2005 (procente)

Şomajul intens şi de durată, specific perioadelor de recesiune, are consecinţe sociale grave. La nivel individual, şomajul înseamnă scăderea veniturilor, deprofesionalizarea, pierderea încrederii în forţele proprii, descurajare, probleme în familie etc.

Fig. IV.13 – Evoluţia PIB, în România, în perioada 1995-2005 (*1990 = 100*)

La nivelul societăţii, şomajul poate genera conflicte sociale şi schimbări politice majore. De exemplu, în Germania, criza economică din 1929-l933 a favorizat ascensiunea la putere a lui

Hitler, care în campania electorală pentru alegerile din 1933 a promis eliminarea şomajului.

*Ocuparea deplină a forţei de muncă înseamnă şomaj la nivelul ratei naturale a şomajului*.

Ocuparea deplină a forţei de muncă nu înseamnă că nu există şomaj, acesta situându-se la un nivel minim, considerat normal sau natural, în perioade de dezvoltare economică normală este firesc să existe şomaj fricţional şi structural. Nivelul şomajului fricţional şi structural se exprimă prin rata naturală a şomajului. Ocuparea deplină a forţei de muncă presupune, aşadar, inexistenţa şomajului ciclic.

Din punctul de vedere al raportului dintre cererea şi oferta de muncă, ocuparea deplină a forţei de muncă presupune echilibru pe piaţa forţei de muncă, adică un număr de locuri de muncă egal cu cel al persoanelor care reprezintă forţa de muncă.

Dacă pe piaţa forţei de muncă oferta este mai mare decât cererea, apare şomajul ciclic (o rată a şomajului existent pe piaţă mai mare decât rata naturală a şomajului). Dimpotrivă, dacă cererea este mai mare decât oferta, pe piaţă va apărea un deficit de forţă de muncă, iar rata şomajului existent se va situa sub rata naturală a şomajului. De obicei, în asemenea situaţii apare inflaţia.

B4. Economia de fiecare zi

Pentru a combate şomajul, statul promovează politici active de ocupare a forţei de muncă, adoptând măsuri precum:

— Sprijinirea crcării de locuri de muncă pentru şomeri;

— Acordarea de facilităţi fiscale agenţilor economici care angajează şomeri;

— Integrarea şomerilor în programe de recalificare şi creştere a gradului de reintegrare a acestora în activitate;

— Acordarea de subsidii agenţilor economici care angajează absolvenţi;

— Elaborarea unor programe speciale de ocupare a forţei de muncă în zonele defavorizate;

— Sprijinirea şomerilor pentru a demara activităţi independente.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Şomaj

— Rata şomajului

— Şomaj fricţional şomaj structural şomaj ciclic

114

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Sarcini de lucru

EJ Identificaţi despre ce tip de şomaj este vorba în fiecare caz în parte. Cum credeţi că ar putea fi eliminat?

a. Reparator de umbrele care nu mai găseşte clienţi, într-o perioadă de recesiune ce durează de doi ani.

b. Lucrători agricoli necalificaţi care au fost concediaţi în lunile de primăvară.

ç. Absolvent de facultate, posesor la unei diplome de masteratân drept şi afaceri care, de trei ori, a trebuit să refuze ofertele de serviciu primite din cauza salariului prea mic.

d. Cadre militare active care au fost trecute în rezervă în cadrul unui program guvernamental de reducere a deficitului bugetar cu 22,5% în următorii trei ani.

EB Folosind datele de mai jos, identificaţi criteriile folosite pentru a determina structura şomajului într-o economie şi categoriile de populaţie cele mai afectate de şomaj.

De ce sunt aceste categorii mai vulnerabile decât altele?

*Structura şomajului în România*

La 31 decembrie 2005, Agenţia Naţională pentru Ocuparea Forţei de Muncă avea înregistraţi 522 967 şomeri, dintre care:

— Cu instruire primară, gimnazială, profesională 418 411

— Cu studii medii sau postliceale 84 839

— Cu studii (post) universitare 19717

— Tineri sub 25 de ani 106 126

— Femei 219224

ii Comentaţi afirmaţiile următoare:

*Un loc de muncă înseamnă speranţă… Poate fi singurul mod onorabil de a scăpa de sărăcie. Un loc de muncă este paşaportul spre libertate şi o viaţă mai bună. A priva oamenii de locurile lor de muncă înseamnă a-i elimina din societate*.

i Populaţia totală a unei ţări este de 30 de milioane de locuitori. Dintre aceştia,

40% nu sunt apţi de muncă, 5% nu sunt disponibili, iar 0,5% nu vor să muncească.

Să se determine numărul şomerilor existenţi îri ţara respectivă, în condiţiile în care populaţia ocupată reprezintă 50% din întreaga populaţie.

E3 La începutul anului, într-o ţară oarecare, exista următoarea situaţie: forţa de muncă – 15 mii. persoane; rata şomajului = 5%.

în anul respectiv ajung la vârsta de pensionare 180.000 de persoane şi se estimează că 150.000 de tineri vor absolvi liceul, în acelaşi timp, se aşteaptă ca universităţile să primească 90.000 de studenţi şi să licenţieze 70.000 de specialişti. Prin finalizarea unor investiţii vor apărea 50.000 de noi locuri de muncă.

Ce rată a şomajului se va înregistra la sfârşitul anului?

*Răspunsuri*: 4. 1,35 milioane; 5. 4,29%.

C. Inflaţia l

Inflaţia este un dezechilibru de ansamblu al economiei, care constă în existenţa unei mase monetare mai mari decât cantitatea de bunuri şi servicii oferite pe piaţă.

CI. Măsurarea inflaţiei

*Inflaţia se manifestă printr-o creştere generală a nivelului preţurilor*.

Excedentul de masă monetară afiată în circulaţie reprezintă cerere care nu va putea fi satisfăcută, deoarece pe piaţă oferta de bunuri şi servicii este mai mică. Excesul de cerere va avea drept consecinţă creşterea preţurilor.

*Nivelul inflaţiei se determină calculând indicele general al preţurilor sau indicele preţurilor de* consum.

Indicele general al preţurilor exprimă creşterea generală a preţurilor la nivelul întregii economii. Se calculează însumând creşterile preţurilor individuale din economie ponderate în funcţie de

cantitatea în care se consumă fiecare bun în parte.

Creşterile individuale de preţ se determină calculând indicele preţului:

x 100, po unde P0 = preţul în perioada de bază, iar *P* = preţul în perioada curentă.

Astfel, dacă preţul unui bun oarecare creşte de la 2 u.m. ×la 3 u.m., indicele preţului este 3: 2 x 100 = 150%, ceea ce reprezintă a creştere de 50% a preţului.

Indicele general al preţurilor se calculează aplicând formula:

EPt: 4i

I6p-p-x 100,

Vqf!

unde g) = cantitatea în care se consumă bunul în perioada curentă.

Indicele preţurilor de consum (IPC) măsoară evoluţia pe ansamblu a preţurilor bunurilor de consum cumpărate de populaţie.

Pentru a determina indicele preţurilor de consum se iau în calcul preţurile mai multor bunuri şi servicii care formează ceea se specialiştii numesc „coşul zilnic".

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Tabelul IV.9 – Indicele preţurilor de consum în perioada 1995-2005

(anul precedent – 100%)

| 19 95 | 19 96 | 19 97 | 19 98 | 19 99 | 20 00 | 20 01 | 0 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 13 2,3 | 13 8,8 | 25 4,8 | 15 9,1 | 14 5,8 | 14 5,7 | 13 4,5 | 2 |

(sursa: *Institutul Naţional de Statistică*)

Analizând datele din Tabelul IV.9, se poate constata că, în perioada 1995

2005, în România, preţurile de consum au crescut permanent. Dar, începând din

1997, anul de vârf al inflaţiei din această perioadă, indicele preţurilor a scăzut constant.

Rata inflaţiei reprezintă creşterea generală a preţurilor sau a preţurilor bunurilor de consum.

Rj = IGP – 100% sau R, = IPC – 100%.

Indicele preţurilor de consum (lpe) se calculează numai pentru elementele care intră în consumul direct al populaţiei, fiind excluse: consumul din resurse proprii, cheltuielile cu caracter de investiţii şi acumulare, dobânzile plătite la credite, ratele de asigurare, amenzile, impozitele etç.

precum şi cheltuielile aferente plăţii muncii pentru producţia agricolă a gospodăriilor individuale.

Cercetarea statistică a preţurilor utilizează următoarele eşantioane:

Eşantionul de localităţi – cuprinde 42 de localităţi din mediul urban.

Eşantionul unităţilor de observare – cuprinde circa 6 000 de magazine şi unităţi prestatoare de servicii către populaţie, unde se înregistrează preţurile şi tarifele practicate.

Eşantionul de mărfuri şi servicii – cuprinde 1 597 sortimente care au o pondere semnificativă în consumul populaţiei.

Ponderile utilizate pentru calculul indicilor preţurilor de consum rezultă din structura cheltuielilor medii lunare efectuate de o gospodărie pentru cumpărarea bunurilor şi plata serviciilor necesare satisfacerii nevoilor de trai.

Periodic se analizează structura cheltuielilor efectuate de populaţie, iar când mutaţiile intervenite sunt semnificative, ponderile se actualizează.

(sursa: *Anuarul statistic al României*, *2004*)

C2. Cauzele inflaţiei

*Creşterea preţurilor poate fi determinată de existenţa unui exces de cerere*.

în condiţiile în care resursele disponibile sunt deja utilizate în producţie, existenţa unui exces de cerere va determina creşterea preţurilor, deoarece oferta nu mai poate creste, fapt care va genera inflaţie, în circulaţie vor fi prea mulţi bani în raport cu cantitatea de bunuri şi servicii oferite spre vânzare.

Pentru a înţelege acest fenomen, să analizăm evoluţia produsului intern brut în corelaţie cu cantitatea de resurse atrase şi utilizate în producţie. Atât timp cât în economie nu sunt utilizate integral resursele disponibile (faza 1), producţia creste pe măsură ce

sunt atrase şi utilizate cantităţi suplimentare de resurse. Deşi gradul de ocupare a forţei de muncă va creste şi, odată cu acesta, creste şi cererea de bunuri şi servicii, preţurile nu se modifică, în faza următoare (faza 2), producţia creste în continuare, dar nu în acelaşi ritm cu cererea, fapt care va avea drept consecinţă şi creşterea preţurilor. După ce au fost atrase în producţie toate resursele disponibile şi ×s-a asigurat ocuparea deplină a forţei de muncă, se va produce la capacitate maximă, limită dincolo de care producţia nu mai poate creşte (faza 3). în schimb, datorită faptului că populaţia dispune de mijloace de piată suplimentare, cresc preţurile. Grafic, situaţia se prezintă ca în Figura IV. 14.

Dacă economia produce la întreaga ei capacitate, producţia nu mai poate creste. Orice creştere a cheltuielilor totale, în aceste condiţii, este de natură inflaţionistă.

în faza iniţială (1), cheltuielile totale – pentru consumul privat sau public, investiţii sau exportul net – sunt mici, iar economia nu produce la capacitate maximă. Aceasta înseamnă că PIB este mic, rata şomajului este ridicată, iar

(3)

t

Ocuparea deplină a

„forţei de muncă întreprinderile au capacităţi de producţie nefolosite. Creşterea cererii, în aceste condiţii, va determina întreprinderile să-si mărească producţia. Ele vor angaja lucrători, iar numărul şomerilor se va reduce. Pe ansamblul economiei, se va constata creşterea PIB şi reducerea

PIB

ratei şomajului, fără ca preţurile

Fig. IV. 14 – PIB şi gradul de utilizare a resurselor g e g semnificativ.

disponibile T,

În faza următoare (2), economia tinde să producă la întreaga ei capacitate. Pe măsură ce se apropie de acest moment, preţurile încep să crească, însă, ritmul de creştere a producţiei diferă de la o ramură la alta, astfel încât, în timp ce în unele ramuri economice, ca urmare a unei creşteri rapide, se produce la întreaga capacitate, altele mai pot atrage forţă de muncă. Or, creşterea numărului de lucrători, în

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici condiţiile în care capitalul fix rămâne acelaşi, este însoţită de o încetinire a ritmului de creştere *a* producţiei. Insă cheltuielile salariale cresc şi, odată cu ele, cresc şi preţurile, încă nu este vorba de inflaţie propriu-zisă, deoarece producţia nu a atins nivelul maxim şi, deci, ar mai putea creste. Odată ce ˣs-a ajuns la nivelul maxim de producţie, creşterea cheltuielilor totale generează inflaţie.

în faza finală (3), nu mai există resurse disponibile care să poată fi utilizate pentru a creşte producţia în continuare; oricum, economia tinde să depăşească limita maximă de producţie. Creşterea în continuare a cererii are ca efect doar creşterea preţurilor şi, o dată cu aceasta, a ratei inflaţiei.

*Inflaţia poate fi generată şi de creşterea costurilor*.

Ori de câte ori cresc preţurile materiilor prime sau ale energiei, cresc şi celelalte preţuri. Aşa ˣs-a întâmplat, de exemplu, în 1979-l980, când exportatorii de petrol au majorat de mai multe ori preţul, fapt resimţit ca un adevărat soc în economiile ţărilor importatoare. „Socul petrolului" a determinat imediat creşterea preţurilor la majoritatea bunurilor oferite pe piaţă.

*Creşterea veniturilor poate*
*Jî o altă sursă de inflaţie*.

Dacă salariile cresc, fără acoperire în creşterea productivităţii muncii, se majorează costurile unitare, fapt care determină întreprinderile să-şi reducă producţia. Dacă cererea nu se modifică, scăderea ofertei are ca efect creşterea preţurilor.

Creşterea salariilor poate determina amplificarea inflaţiei, în condiţiile în care preţurile de consum cresc, lucrătorii vor solicita majorarea salariilor pentru a-si putea acoperi cheltuielile de subzistenţă. Revendicările salariale ale sindicatelor sunt, în general, acceptate de patronate pentru că nu este în interesul întreprinzătorilor să se ajungă la conflicte de muncă şi la oprirea producţiei.

Dar cheltuielile salariale suplimentare vor fi recuperate prin majorarea preţurilor. De multe ori, sindicatele revendică majorări salariale care să compenseze nu numai creşterile de preţuri din perioadele anterioare, ci şi inflaţia anticipată pe anul în curs. în mod asemănător procedează şi întreprinzătorii care, preventiv, majorează

preţurile pentru a se asigura că vor obţine profiturile scontate. Se poate ajunge la o escaladare a costurilor şi a preţurilor, care se autoîntreţine. Este ca o spirală care, pe măsură ce se derulează, devine tot mai largă şi mai cuprinzătoare.

Capitolul IV

Inflaţia generată de excesul de cerere se menţine atât timp cât cheltuielile totale sunt prea mari, spre deosebire de inflaţia generată de creşterea costurilor, care se poate elimina automat. Atunci când cresc costurile, se reduce producţia şi scade gradul de ocupare a forţei de muncă, fapt care va limita creşterea costului în viitor, în acest fel, însă, economia intră într-o perioadă de recesiune.

C3. Efectele inflaţiei

*Inflaţia afectează* veniturile populaţiei, consumul şi *economiile*.

Pentru a înţelege modul în care veniturile populaţiei sunt afectate de inflaţie, trebuie să facem distincţie între veniturile nominale şi veniturile reale.

Prin venit nominal se înţelege suma de bani pe care o reprezintă venitul unei persoane.

Astfel, sumele de bani primite sub formă de salariu, profit, dobândă sau rentă sunt venituri nominale.

I

Venitul real reprezintă cantitatea de bunuri şi servicii ce poate fi cumpărată cu venitul nominal.

Dacă venitul nominal creste într-o măsură mai mare decât preţurile, atunci venitul real creste. Dacă însă venitul nominal creste mai puţin decât preţurile, atunci venitul real scade.

Venitul real se determină raportând venitul nominal la indicele preţurilor:

venitul nominal venitul real = – indicele preţurilor

De exemplu, dacă un salariu mediu de 1,5 mii. lei creşte cu 10% în condiţiile în care preţurile cresc cu 20%, salariul real scade.

Salariul real – (1,5 mii. + 10% x 1,5 mii.): 120% = 1,375 mii., ceea ce reprezintă o scădere cu 8,34% (1,375 mii.: 1,5 mii. x 100 = 91,66%).

Inflaţia afectează negativ persoanele care obţin venituri fixe, cum sunt personalul din administraţie, angajaţii din sectorul public sau pensionarii, în cazul lor, creşterea preţurilor va determina

scăderea veniturilor reale. Dimpotrivă, persoanele care obţin venituri variabile pot fi avantajate de inflaţie, deoarece veniturile lor nominale pot creşte într-o măsură mai mare decât cresc preţurile. Iar, aşa cum ×s-a arătat mai sus, aceasta echivalează cu o creştere a veniturilor reale.

ion

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

Inflaţia afectează negativ şi economiile populaţiei. Pe măsură ce preţurile cresc, banii depozitaţi în bănci se devalorizează. Pentru a menţine sumele de bani economisite de populaţie la valoarea lor iniţială, băncile trebuie să fixeze o rată a dobânzii mai mare decât rata inflaţiei. Rata dobânzii reale (d r) va fi diferenţa dintre rata dobânzii nominale (de) şi rata inflaţiei (Rjnfiaţiei):

d r = d n – Rjnflaţiei

De pe urma inflaţiei pot câştiga, însă, debitorii care vor restitui creditorilor sume de bani devalorizate. De exemplu, în anii ⁊90 chiriaşii care şi-au cumpărat locuinţele puse în vânzare de stat cu credit pe termen de 15-20 de ani au fost avantajaţi de inflaţie. După 2-3 ani, ratele lunare au devenit simbolice şi cei mai mulţi cumpărători şi-au putut achita integral locuinţa, plătind echivalentul a două sau trei salarii lunare.

*Inflaţia afectează nivelul producţiei şi gradul de ocupare a forţei de muncă*.

Atunci când preţurile cresc, cererea scade şi producătorii vor fi obligaţi să reducă producţia şi să disponibilizeze forţă de muncă. Drept urmare, gradul de ocupare scade, iar şomajul creşte, în acest fel ×s-au petrecut lucrurile la sfârşitul anilor 70 şi începutul anilor ⁊80, când Organizaţia Ţărilor Exportatoare de Petrol (OPEC) a mărit preţul petrolului. Multe ţări au fost nevoite să reducă nivelul producţiei pentru că nu mai puteau importa petrol în cantităţi suficiente, iar rata şomajului a crescut în mod semnificativ.

LLJ

M

U

— Excesul de cerere

— Creşterea costului

T

creşterea excesivă a venitului

U

— Scăderea veniturilor reale

— Scăderea consumului şi a economiilor

— Scăderea gradului de ocupare

— Scăderea producţiei

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Inflaţie

— Rata inflaţiei

— Indicele preţurilor de consum venit real venit nominal

Sarcini de lucru

D Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsul!

a. Inflaţia se manifestă prin creşterea mai rapidă a puterii de cumpărare a banilor în raport cu oferta de bunuri şi servicii de pe piaţă, astfel încât veniturile scad, preţurile cresc, iar valoarea banilor creste foarte mult.

b. în mod curent, este considerată cauză a inflaţiei şi diminuarea producţiei de bunuri şi servicii, în condiţiile în care masa monetară nu se adaptează la această modificare.

ç. într-o conjunctură inflaţionistă, există şi agenţi economici care obţin avantaje considerabile.

d. Indexarea salariilor este cea mai eficientă măsură de combatere a inflaţiei.

EI Creşterea inflaţiei afectează negativ veniturile populaţiei. Uneori, însă, deşi preţu-rile cresc, veniturile nu scad. Cum vă explicaţi fenomenul? Daţi exemple care să ilustreze răspunsul.

EI Ce efecte are inflaţia asupra următoarelor persoane:

a. Domnul Mateescu este proprietarul unei staţii de benzină, în ultimii doi ani, încasările sale au crescut constant.

b. Doamna Petrescu este funcţionară la un oficiu poştal, în ultimii doi ani, salariul i-a fost indexat semestrial.

ç. Cornel are 17 ani, este orfan şi beneficiază de o pensie de urmaş.

d. Cristian a moştenit 10 mii. lei, bani depozitaţi la Banc Post.

e. Rodica Simion a contractat un credit pe 10 ani pentru cumpărarea unei locuinţe.

E3 Comentaţi următoarea afirmaţie:

*Mai mulţi bani nu înseamnă neapărat mai mulţi bani*.

EA Calculaţi rata inflaţiei, ştiind că în decurs de un an preţurile bunurilor de consum au crescut de 1,5 ori.

El în România, în perioada 1995-2005, indicii preţurilor de consum au fost următorii (anul precedent = 100%):

| 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 00 | 01 | 0 |
| 13 | 13 | 25 | 15 | 14 | 14 | 13 | |
| 2,3 | 8,8 | 4,8 | 9,1 | 5,8 | 5,7 | 4,5 | 2 |

(sursa: *Institutul Naţional de Statistică*)

— De câte ori au crescut preţurile în anii respectivi?

— Ce rată a inflaţiei ˟s-a înregistrat în fiecare an? Reprezentaţi grafic evoluţia acesteia.

— Ce efect a avut creşterea preţurilor asupra veniturilor populaţiei în anul 2003, ştiind că venitul lunar mediu al unei gospodării a fost de 795,09 lei (noi), în acel an, faţă de 658,51 lei (noi) în anul 2002?

*Răspunsuri*: *S*. 50%; 6. 1,32; 1,38; 2,54; 1,59; 1,45; 1,45; 1,34; 1,22; 1,15; 1,09; 10,8; 32,3%;

38,8%; 154,8%; 59,1%; 45,8%; 45,7%; 34,5%; 22,5%; 15,3%; 9,3%; 8,6%; au crescut cu 4,71%.

122

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici

*Creştere şi dezvoltare economică*.

*Fluctuaţii ale dezvoltării economice*

A. Creşterea economică

Creşterea economică poate fi definită drept evoluţia ascendentă a unei economii care obţine performanţe tot mai mari de la o perioadă la alta.

Creşterea economică se exprimă prin creşterea produsului intern brut, respectiv a produsului intern brut pe locuitor.

*Creşterea economică este un obiectiv major pentru orice societate*.

Orice societate îşi propune să se dezvolte din punct de vedere economic, să producă mai mult, pentru a putea satisface într-o măsură

mai mare trebuinţele şi dorinţele oamenilor. Creşterea economică înseamnă, implicit, un nivel de trai mai ridicat, venituri mai mari, posibilităţi de consum mai mari, fonduri pentru combaterea sărăciei şi protecţia mediului, posibilitatea de a satisface nevoi superioare. Ca urmare a dezvoltării economice cresc atât posibilităţile de consum, cât şi cele de producţie şi poate fi soluţionată mai uşor problema alocării resurselor.

*Creşterea economică depinde de oferta de factori de producţie*, *adică de posibilităţile de producţie existente*.

în mod hotărâtor, creşterea economică este influenţată de resursele de producţie existente, şi anume:

— Cantitatea şi calitatea resurselor naturale;

— Cantitatea şi calitatea resurselor umane;

— Stocul de capital şi condiţiile tehnice.

între cantitatea şi calitatea resurselor disponibile, pe de o parte, şi rezultatele obţinute, pe de alta, există o relaţie directă: cu cât o economie dispune de mai multe resurse de calitate, cu atât nivelul producţiei va fi mai ridicat.

O economie care urmăreşte să se dezvolte trebuie să aloce o cantitate mai mare de resurse pentru producţia bunurilor de producţie, decât pentru producerea bunurilor de consum, în graficul care urmează (Figura IV. 15), această opţiune de creştere economică este posibilă în punctele A ?i E.

Capitolul IV

Bunuri de consum

Fig. IV.15 – Creşterea economică şi curba posibilităţilor de producţie

Curba A-E indică posibilităţile pe care le are economia, la un moment dat, de a produce diferite bunuri la un volum maxim, cu o cantitate fixă de resurse naturale, umane şi de capital. Resursele fiind limitate, vom putea produce mai multe bunuri de producţie, sacrificând o parte din bunurile de consum (A, B), sau invers

(D, E). Creşterea cantităţii şi a calităţii resurselor de producţie disponibile, precum şi progresul tehnic determină deplasarea curbei de posibilitate în poziţia A-E.

Punctele situate pe noua curbă reprezintă posibilităţile suplimentare pe care le are economia de a maximiza producţia în noile

condiţii, astfel încât, indiferent ce bun se produce, producţia se va situa la un nivel superior faţă de cel anterior.

*Creşterea economică depinde*, *de asemenea*, *de cererea de factori de producţie şi de eficienţa cu care aceştia sunt utilizaţi*.

Dacă cererea de factori de producţie este mare, atunci gradul de ocupare a forţei de muncă creşte, iar întreprinderile vor fi interesate să mărească eficienţa şi productivitatea. Prin urmare, produsul intern brut, calculat ca productivitate a muncii înmulţită cu munca prestată, creşte (Figura IV. 16).

1

| | |
|---|---|
| 1. Populaţia ocupată<br>2. Timpul mediu de muncă | Cantitatea de muncă (timp de muncă) |

| | |
|---|---|
| 1. Condiţiile tehnice<br>2. Resursele de capital<br>3. Nivelul de calificare<br>4. Motivaţia muncii<br>5. Climatul social | Productivitatea muncii (producţia pe unitatea de timp) |

Fig. IV.16 – Factorii care determină mărimea produsului intern brut

Cererea şi oferta de factori de producţie interacţionează. Astfel, şomajul, care indică un nivel scăzut al cererii de factori de producţie, poate încetini ritmul investiţiilor şi al cercetării ştiinţifice. Invers, o rată scăzută a investiţiilor poate genera şomaj.

fiaţa – întâlnire a agenţilor economici

Creşterea economică determinată de creşterea cantităţii resurselor

— de producţie atrase şi utilizate reprezintă o creştere de tip extensiv.

Creşterea economică determinată de creşterea calităţii resurselor de j producţie şi a eficienţei utilizării acestora este o creştere de tip intensiv.

Economia ˣs-a *dezvoltat în ritm exponenţial în decursul timpului*.

în decursul timpului, activitatea economică a înregistrat creşteri semnificative, cantitatea de resurse atrase şi utilizate, precum şi nivelul producţiei sporind foarte mult. Creşterile cele mai importante au avut loc, în ultimul secol, ca urmare a promovării progresului tehnic şi a trecerii la exploatarea intensivă a resurselor.

După unele estimări, activitatea economică a crescut în ritm exponenţial, ceea ce a însemnat dublarea rezultatelor obţinute la intervale tot mai scurte de timp. Volumul producţiei, populaţia, consumul de resurse au crescut în mod sistematic, dar, o dată cu acestea, a crescut şi poluarea şi ˣs-a degradat calitatea mediului natural.

1900 2000 2100

Fig. IV. 17 – Creşterea economică în secolul al XX-lea

(scenariu pe calculator)

Din graficul alăturat (Figura IV. 17), reiese că între anii 1900 şi 2000 populaţia, producţia industrială şi cea agricolă au crescut semni ficativ, după care au început să scadă, pe măsură ce poluarea ˣs-a intensificat şi resursele neregenerabile au ajuns să se extragă cu costuri tot mai mari. Viitorul pare să fie sumbru: resursele se vor epuiza, iar activitatea economică se va întrerupe.

Graficul ilustrează concluziile la care au ajuns unii cercetători americani*

care, în anii 70, au tras un semnal de alarmă, atenţionând asupra caracterului limitat al resurselor. Ei au susţinut că, pentru a proteja resursele şi a asigura funcţionarea economiei în viitor, creşterea economică trebuie oprită, optându-se pentru „creştere economică zero". Viziunea catastrofică a anilor

70 nu ˣs-a confirmat, dar oamenii au devenit conştienţi de necesitatea de a

Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows şi Jorgen Randers, autorii lucrării intitulate

*Limitele creşterii*, 1972

195

economisi resursele şi de a le utiliza în mod eficient. Dezvoltarea economică nu trebuie să epuizeze resursele şi să compromită posibilităţile de dezvoltare în viitor, ci, dimpotrivă, trebuie să fie durabilă.

B. Fluctuaţiile activităţii economice în decursul timpului, dezvoltarea economică a fost întreruptă de perioade de instabilitate şi declin.

Chiar economiile cele mai dinamice, care au promovat progresul tehnic şi au înregistrat creşteri rapide la nivelul capacităţilor de producţie, nu au putut asigura o creştere economică permanentă. Creşterea economică din anumite perioade de timp a fost urmată de recesiune şi depresiune, cu alte cuvinte, de scăderea nivelului producţiei şi a gradului de ocupare a forţei de muncă, de şomaj şi inflaţie.

*Activitatea economică evoluează ciclic, înregistrând creşteri şi căderi periodice*.

Activitatea economică este fluctuantă. Unele fluctuaţii reprezintă variaţii sezoniere ale activităţii desfăşurate, însă altele sunt periodice şi ţin de o evoluţie ciclică a economiei.

§

Ciclul economic este intervalul dintre două perioade succesive de creştere economică.

Pe parcursul unui ciclu economic, se pot constata mai multe faze:

1. Nivelul maxim de dezvoltare la care ajunge economia la un moment dat reprezintă punctul de început al unui ciclu economic, caracterizat prin ocuparea deplină a forţei de muncă şi un volum al producţiei apropiat de capacitatea maximă, în mod obişnuit, nivelul preţurilor este ridicat.

2. Recesiunea, care urmează nivelului maxim de dezvoltare, este o fază de declin a producţiei, a venitului, a gradului de ocupare şi a tranzacţiilor de pe piaţă, în diferite domenii de activitate, afacerile se restrâng, iar numărul firmelor care se închid este în creştere.

Dacă declinul economiei este puternic şi de lungă durată, atunci recesiunea se transformă în depresiune.

3. Nivelul minim până la care decade economia se caracterizează printr-un volum al producţiei situat la limita de jos şi un

grad de ocupare a forţei de muncă scăzut. Economia poate rămâne la acest nivel o perioadă mai scurtă sau mai lungă de timp.

4. Expansiunea economiei înseamnă creşterea volumului producţiei şi a gradului de ocupare. Dacă expansiunea este puternică, nivelul preţurilor

126

— Mtamirc a ngcnţuor economici poate să crească, înainte de a se ajunge la capacitatea maximă şi la ocuparea deplină a forţei de muncă.

Maxim
Maxim
Minim
Minim
Timp

Ciclurile economice se succed în timp, economia parcurgând alternativ faze de creştere şi de descreştere, oscilând între un nivel maxim şi un nivel minim de dezvoltare

(Figura IV. 18). Fiecare ciclu economic are o anumită intensitate şi durată şi se deosebeşte, prin acestea, de celelalte, deşi presupune parcurgerea aceloraşi patru faze.

Periodicitatea medie a unui ciclu este de 8-l0 ani.

Fig. IV.18 – Ciclul economic

Pe baza datelor statistice, experţii americani de la Ameritrust Company

(Cleveland) au estimat curba ciclurilor economice succesive înregistrate în

SUA, în perioada 1875-l995 (Figura IV. 19). După marea criză din 1929-l933, amplitudinea oscilaţiilor ciclice ˣs-a redus foarte mult, datorită politicilor de intervenţie a statului în economie, iniţiate de preşedintele Roosevelt.

Primul Război
Mondial Epoca de aur
Dezvoltarea corporaţiilor
Goana după aur
Construcţia căilor ferate
+ 60
+ 50

+ 40
+ 30
+ 20
+ 10
O
— L0
— 20
r, postbelica
Panica din
1907
Panica din
1RQ,
— 30 A doua
— 40 depresie după
— 5° războiul civil
— 60
1875 1880 1885 1890 1895 1900 1905 1910 1915 1920 1925 1930
AI Doilea Război
Mondial
Reconversia la economia de pace
Marea criză
1935 1940 1945 1950 1955
+ 60
+ 50
+ 40
+ 30
+ 20
+ 10
O
— L0
— 20
— 30
— 40
— 50
— 60
Şocul

Petrolului
Intervenţia dezinflaţionistă a Băncii
Centrale
1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 1995
(sursa: *C.R. MC×Connell, S.L. Brue, Economics, MC×Graw – HHI, 1996*)

Fig. IV.19 – Ciclurile economice în decursul timpului în anul 1929, economia a fost afectată de o criză economică deosebit de puternică, care a durat 4 ani. *Marea criză economică* a însemnat scăderea dramatică a producţiei, şomaj în masă, falimente, sărăcie. De atunci, crizele ×s-au repetat, mai mult sau mai puţin regulat, şi au avut o intensitate mult mai mică. Cea mai gravă criză din perioada postbelică ×s-a înregistrat în anii ƶ70 şi a fost legată de creşterea preţului petrolului.

*Oscilaţiile activităţii economice potji explicate, În primul rând, prin corelarea nivelului producţiei şi al gradului de ocupare cu nivelul consumului şi al cheltuielilor totale*.

într-o economie de piaţă, firmele produc acele bunuri şi servicii pe care le pot vinde pe piaţă în condiţii de profit. Dacă nivelul consumului este scăzut, întreprinderile îşi vor reduce producţia, fapt care va determina scăderea producţiei globale, a nivelului de ocupare şi a veniturilor. Dimpotrivă, un consum ridicat va stimula producţia şi, concomitent, gradul de ocupare a forţei de muncă va creşte, ceea ce va determina şi creşterea veniturilor. Pe măsură ce economia se apropie de capacitatea maximă de producţie, creşterea producţiei este tot mai lentă, iar cererea mare de bunuri şi servicii va determina majorarea preţurilor.

Nivelul producţiei şi gradul de ocupare a forţei de muncă sunt influenţate şi de cantitatea de bani existentă într-o economie. Dacă există masă monetară excedentară, apare inflaţia, iar dacă în circulaţie se află prea puţini bani în raport cu nevoile economiei, producţia se restrânge şi creşte şomajul.

Evoluţia activităţii economice este influenţată şi de fenomene sociale şi politice majore. De exemplu, războaiele perturbă activitatea economică şi, în acelaşi timp, distrug bunuri materiale. Războiul trebuie susţinut economic, printr-un nivel ridicat al producţiei de bunuri destinate armatei. De aceea, economia de război implică un

nivel ridicat de ocupare a forţei de muncă, în acelaşi timp, însă, cererea de bunuri şi servicii din partea populaţiei este mai mare decât producţia destinată consumului său, fapt care poate genera o inflaţie foarte ridicată. La sfârşitul războiului, când cheltuielile militare scad şi se revine la economia de pace, nivelul producţiei scade, la fel ca şi gradul de ocupare.

Recesiunea st *depresiunea au efecte negative asupra populaţiei şi asupra diferitelor sectoare ale economiei*.

în condiţii de declin economic, cele mai afectate sunt întreprinderile care produc bunuri de capital şi bunuri de folosinţă îndelungată. Firmele de construcţii, de maşini şi utilaje sau de automobile sunt deosebit de vulnerabile.

Producătorii şi consumatorii pot amâna cumpărarea bunurilor de acest tip. în perioadele de recesiune, producătorii nu achiziţionează utilaje noi, nu construiesc, nu înfiinţează întreprinderi, spre deosebire de perioadele de expansiune, când înlocuiesc utilajele, de regulă, înainte să fie uzate fizic.

Dimpotrivă, ei îşi repară utilajele vechi şi le folosesc în continuare. Mai mult chiar, există întreprinderi care nu funcţionează la capacitatea de producţie, deci nu utilizează întregul capital de care dispun. Aşa se explică faptul că achiziţiile de bunuri de capital se reduc drastic.

Cu bunurile de folosinţă îndelungată se întâmplă un fenomen asemănător, în perioadele de dificultăţi economice, populaţia îşi reduce cheltuielile şi renunţă să achiziţioneze automobile, mobilă sau diferite aparate electrocasnice. Dacă este cazul, oamenii îşi repară aparatele şi maşinile vechi şi le folosesc cât mai mult posibil.

*în fazele de recesiune*, *scade consumul şi creşte şomajul*.

întreprinderile care produc bunuri de folosinţă curentă sunt mai puţin afectate, pentru că populaţia nu poate amâna sau renunţa să cumpere produsele acestora. Oamenii trebuie să se hrănească şi să se îmbrace şi, de aceea, vor continua să cumpere alimente, îmbrăcăminte sau alte bunuri de folosinţă curentă. Totuşi, constrângerile bugetare vor afecta cantitatea în care populaţia va achiziţiona bunurile de folosinţă curentă şi, de multe ori, şi calitatea, cumpărătorii alegând produsele de calitate inferioară, care sunt mai ieftine.

De asemenea, recesiunea afectează întreprinderile mici şi

mijlocii, care nu vor putea face faţă dificultăţilor economice, spre deosebire de marile întreprinderi, care pot rezista o perioadă mai mare de timp. închiderea întreprinderilor mici şi mijlocii, simultan cu restrângerea producţiei marilor întreprinderi vor determina nu numai scăderea ofertei, ci şi creşterea şomajului.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Creştere economică – recesiune

— Ciclu economic – expansiune

129

Sarcini de lucru

Qj Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsull a. Monitorizarea activităţii economice la diferite niveluri permite constatarea faptului că, îndeobşte, aceasta înregistrează creşteri şi doar uneori, relativ rar, apar situaţii de stagnare sau descreştere.

b. Activitatea economică are o evoluţie uniformă, lineară şi fluctuantă.

ç. Expansiunea este, dintr-un anumit punct de vedere permanentă, chiar dacă se face simţită acţiunea unor condiţii defavorabile, dar creşterile nu sunt întotdeauna la fel de importante, uneori putând exista aşa-numitele „creşteri zero".

d. în condiţii de recesiune, în economie se restabileşte echilibrul, chiar dacă acest fapt provoacă unor categorii sociale insatisfacţii puternice.

EI Calculaţi rata anuală de creştere în situaţia următoare:

PIB0 = 500 miliarde u.m.; PIBt = 525 miliarde u.m.

ii în condiţii de recesiune, întreprinderile care produc bunuri de folosinţă îndelungată sunt mai afectate decât cele care produc bunuri de folosinţă curentă.

Cum se explică acest fapt?

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 03 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Produsul intern brut | -4,8 | -1,2 | 2,1 | 5,7 | 5,1 | |
| Consumul final | 1,1 | -2,5 | 1,4 | 6,3 | 4,9 | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Formarea bruta a capitalului fix | -5,7 | -4,8 | 5,5 | 10,1 | 8,2 | |

Q Folosiţi datele din tabelul de mai jos pentru a explica de ce este creşterea economică un obiectiv major în orice societate (1990 – 100%):

U în perioada 1995-2005, în România, evoluţia PI B a fost următoarea (variaţie procentuală faţă de anul anterior):

| 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 7,1 | 3,9 | -6,1 | -4,8 | -1,2 | 2,1 | 5,7 | |

(sursă: *Banca Naţională a României*, *Comisia Naţională de Prognoză*]

— Reprezentaţi grafic evoluţia PIB în perioada sus-menţionată.

— Identificaţi fazele de recesiune şi de expansiune şi stabiliţi durata lor.

— Ce tendinţă de evoluţie a avut economia României în perioada 2002-2004?

Argumentaţi!

*Răspunsuri*: *2*. 25%.

130

imaimre a agenţilor economici

„Roiul statului în economia de piaţa

Prin funcţiile pe care le îndeplineşte, statul este un participant important la viaţa economică.

Statul:

— Reglementează activitatea economică;

— Menţine concurenţa;

— Redistribuie veniturile;

— Corectează externalităţile;

— Oferă bunuri şi servicii publice;

— Intervine pentru a asigura stabilitatea economică.

Statul *reglementează activitatea economică*.

Activitatea economică nu se poate desfăşura în absenţa unor

legi care să o reglementeze şi să stabilească limitele între care pot acţiona producătorii şi consumatorii. Legea stabileşte condiţiile în care poate fi iniţiată o afacere, drepturile şi obligaţiile proprietarilor, ale producătorilor, ale salariaţilor sau ale consumatorilor.

De exemplu, prin lege se prevede obligaţia firmelor de a angaja pe bază de contract de muncă, de a plăti salarii cel puţin egale cu salariul minim pe economie, de a investi în protecţia mediului înconjurător. Producătorii de alimente sunt obligaţi să eticheteze bunurile pe care le oferă spre vânzare, să menţioneze data fabricaţiei şi termenul de valabilitate, să informeze corect cumpărătorii despre compoziţia chimică a produselor etc.

încălcarea legii se pedepseşte.

Statul *intervine pentru a menţine concurenţa dintre producători*.

Concurenţa reprezintă mecanismul economic prin intermediul căruia piaţa poate promova interesele consumatorilor, obligându-i pe producători să reducă preţurile, să ofere produse de calitate, să înnoiască şi să diversifice producţia.

în lipsa concurenţei, consumatorul este la dispoziţia producătorului. O asemenea situaţie poate să apară pe piaţă în condiţii de monopol, adică în condiţiile în care un bun este oferit de un singur producător. Acesta nu este concurat de niciun alt producător, iar consumatorii, neavând alternative, sunt obligaţi să cumpere bunul respectiv, chiar dacă nu le convine preţul sau calitatea.

Statul trebuie să intervină în asemenea situaţii şi să apere interesele consumatorilor, care altfel ar fi sacrificate, în plus, statul trebuie să vegheze ca între producători să *se* desfăşoare o concurenţă corectă, conform legilor în vigoare.

*Statul redistribuie veniturile*.

într-o economie de piaţă, oamenii obţin venituri diferite, uneori discrepanţele dintre acestea fiind foarte mari.

Venituri mari obţin, în general, persoanele care au absolvit o instituţie de învăţământ superior, care sunt calificate pentru exercitarea unei anumite profesii şi sunt competente în domeniul lor de activitate, precum şi proprietarii unor bunuri de capital ori cei ai unor terenuri. Spre deosebire de aceste categorii, lucrătorii necalificaţi obţin venituri considerabil mai mici.

Impozitele percepute de stat pe veniturile realizate pot modifica

veniturile nete ale populaţiei (venitul net este venitul rămas la dispoziţia unei persoane după scăderea impozitului pe venit). Astfel, se pot diminua veniturile dacă nivelul de impozitare este mare, după cum se pot diminua discrepanţele, dacă veniturile mari sunt impozitate cu un procent mai mare (impozitarea progresivă).

în societate există şi persoane care nu găsesc un loc de muncă sau care nu sunt apte de muncă: şomeri, invalizi, persoane cu handicap, copii, persoane în vârstă etc. Statul trebuie să intervină şi să-i sprijine pe cei care au nevoie de asistenţă din partea societăţii, prin sistemul de asigurări sociale – să ofere protecţie socială, să finanţeze programe speciale de asistenţă medicală sau de combatere a şomajului şi, în ultimă instanţă, chiar să influenţeze nivelul preţurilor (prin măsuri cum sunt: subvenţionarea unor produse agroalimentare de bază, a medicamentelor, a energiei etc.) – sau prin stabilirea salariului minim pe economie.

*Statul intervine pentru a corecta externalităţile*.

Externalităţile reprezintă efecte secundare ale activităţii economice, resimţite, de regulă, în alte domenii de activitate, precum: învăţământul, sănătatea, cultura sau protecţia mediului înconjurător.

Unele dintre ele sunt pozitive, altele, negative. Un exemplu de externalitate negativă este poluarea. Deversarea noxelor şi a reziduurilor industriale în aer sau în apele râurilor afectează mediul natural, plantele şi animalele, sănătatea oamenilor.

Statul trebuie să intervină, direct sau indirect, şi să impună întreprinderilor protejarea mediului. Prin lege, statul poate interzice sau limita poluarea, obligând întreprinderile care, prin activitatea lor, poluează mediul să cheltuiască suplimentar pentru a-l proteja. De exemplu, întreprinderile sunt obligate

„l 32

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici să instaleze filtre de purificare a apei tehnologice, să neutralizeze noxele, să depoziteze deseurile. Indirect, statul poate obliga întreprinderile la plata unor taxe, echivalente cu mărimea cheltuielilor pentru protecţia mediului.

*Statul alocă resurse pentru producerea unor bunuri şi servicii pe care piaţa nu le poate asigura*.

Piaţa nu reuşeşte întotdeauna să ofere bunurile şi serviciile necesare în cantităţi suficiente sau nu reuşeşte să ofere anumite

bunuri sau servicii pentru că producerea acestora nu este eficientă din punct de vedere economic.

Asemenea situaţii impun intervenţia statului, care oferă el însuşi populaţiei bunuri şi servicii publice.

Spre deosebire de bunurile şi serviciile private, care pot fi consumate exclusiv de cumpărătorii lor, cele publice sunt consumate în colectiv. Nici unei persoane nu i se poate interzice accesul la ele. De aceea, bunurile şi serviciile publice nu pot fi vândute indivizilor, ci sunt oferite gratuit.

*Bunurile ţi serviciile private*:

— Sunt produse, în principal, de particulari şi vândute pe piaţă;

— Sunt cumpărate în cantităţi mici de consumatorii individuali;

— Se află la dispoziţia exclusivă a celor care le-au cumpărat.

*Bunurile ţi serviciile publice*:

— Sunt produse de stat şi oferite gratuit;

— Sunt consumate în colectiv;

— Sunt oferite tuturor, nimeni neputând interzice altor persoane să le folosească.

Un exemplu de serviciu public este iluminatul străzilor. Din punct de vedere economic, acest serviciu ×s-ar justifica dacă beneficiile obţinute de pe urma sa ar fi mai mari decât costurile pe care le implică. Dar, din iluminatul străzilor nu se obţin beneficii, deoarece, practic, nu există nicio modalitate de a interzice trecătorilor care nu plătesc să beneficieze de lumina instaiată pe stradă şi, prin urmare, nimeni nu va avea motive să plătească.

Economiştii numesc acest fenomen accesul liber la bunuri şi îl definesc ca posibilitate de a consuma anumite bunuri fără a le suporta costurile.

Producătorii particulari nu sunt interesaţi să producă bunuri pe care nu le pot vinde şi care nu le aduc profit. De aceea, deşi iluminatul public este benefic pentru toată lumea, acest serviciu nu va putea fi asigurat şi oferit de piaţă. La fel se întâmplă şi cu apărarea naţională, ordinea şi igiena publică etç.

Pentru ca bunurile şi serviciile publice să existe, statul trebuie să le producă şi să le ofere gratuit populaţiei. Producerea lor nu este însă gratuită. Statul are nevoie de resurse financiare pe care să le folosească în acest scop şi de aceea impune populaţiei plata unor taxe

şi impozite.

§

Bunuri şi servicii precum drumurile şi şoselele, bibliotecile, muzeele etc. sunt bunuri cvasipublice.

Ele ar putea fi produse de particulari, însă în cantităţi insuficiente, şi de aceea statul intervine oferindu-le el însuşi populaţiei.

*Statul intervine pentru a asigura stabilitate economică*.

Statul acţionează pentru a limita efectele recesiunii şi a sprijini relansarea economiei, pentru a asigura creşterea gradului de ocupare a forţei de muncă şi stabilitatea preţurilor.

Principalele instrumente pe care statul le foloseşte în acţiunile sale sunt bugetul şi sistemul de taxe şi impozite.

Bugetul de stat reprezintă veniturile şi cheltuielile statului.

Veniturile statului provin din impozitele percepute pe veniturile întreprinderilor şi ale populaţiei, din contribuţiile pe asigurări sociale şi alte taxe şi impozite (taxe de consum, taxa pe valoarea adăugată etc.).

Cheltuielile statului sunt destinate finanţării administraţiei publice, apărării, învăţământului, sănătăţii, culturii, asigurărilor sociale, lucrărilor publice.

în funcţie de raportul dintre venituri şi cheltuieli, bugetul statului poate fi:

— Echilibrat (venituri = cheltuieli);

— Deficitar (venituri e cheltuieli);

— Excedentar (venituri cheltuieli).

l

Statul, care este cel mai mare consumator de bunuri şi servicii din economie, poate contribui la creşterea gradului de ocupare a forţei de muncă şi la menţinerea preţurilor făcând cheltuieli mai mari de la buget. De exemplu, poate finanţa lucrări publice, investiţii în domeniul învăţământului, culturii, sănătăţii sau poate acorda subvenţii producătorilor. Cheltuielile publice trebuie să crească în perioadele de recesiune, dar să scadă în perioadele de expansiune, pentru ca statul să nu contribuie la creşterea cererii, atunci când ea se situează la un nivel ridicat, în caz contrar, excesul de cerere de pe piaţă ar determina creşterea preţurilor şi apariţia sau accelerarea inflaţiei.

Taxele şi impozitele reprezintă obligaţii financiare pe care

agenţii economici şi populaţia le au faţă de stat.

Creşterea obligaţiilor fiscale micşorează veniturile populaţiei şi determină scăderea cererii, în timp ce reducerea taxelor şi a impozitelor are ca efect

134

Piaţa – întâlnire a agenţilor economici creşterea veniturilor şi, implicit, a cererii, în perioadele de recesiune, se recomandă reducerea taxelor şi a impozitelor, iar în perioadele de expansiune, creşterea lor.

J.M. Keynes (1883-l946) este considerat cel mai influent economist al secolului al XX-lea. El este iniţiatorul *dirijismului economic*, susţinând că statul trebuie să intervină în economie pentru a corecta mecanismele pieţei.

A fost ministru de Finanţe al Marii Britanii în timpul celui de AI Doilea Război

Mondial.

Utilizarea bugetului de stat şi a sistemului fiscal pentru a asigura stabilitatea economică reprezintă politicile bugetare şi fiscale ale statului.

în perioade de recesiune (pe segmentul orizontal al ofertei, în Figura IV.20. a), statul intervine şi contribuie la creşterea cererii totale (de la

C0 la ct) prin creşterea cheltuielilor bugetare şi prin reducerea obligaţiilor fiscale. Drept urmare, deficitul bugetului de stat creşte.

Fig. IV.20 – Modificările cererii totale: a) în perioade de recesiune; b) în perioade de expansiune în perioade de expansiune (pe segmentul vertical al ofertei, în Figura IV.20. b), statul ia măsuri pentru a micşora cererea totală (de la C0 la C,):

reduce cheltuielile de la bugetul de stat şi măreşte obligaţiile fiscale, diminuând astfel deficitul bugetar.

în situaţie de deficit bugetar, există două soluţii:

— Statul se împrumută. Statul poate emite şi pune în vânzare obligaţiuni publice sau poate solicita credite băncilor, în acest din urmă caz, statul apare pe piaţa monetară ca purtător de cerere. Prezenţa sa determină creşterea ratei dobânzii, fapt care va afecta negativ investiţiile.

— Statul emite monedă. Excesul de masă monetară determină, de asemenea, creşterea preţurilor. Este, deci, evident că existenţa

deficitului bugetar are efecte negative în economie.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

— Bunuri publice

— Externalităţi

— Politici fiscale

— Politici bugetare

Capitolul IV

Sarcini de lucru

Q Sunteţi de acord cu următoarele afirmaţii? Justificaţi răspunsul!

a. Cea mai sigură şi mai des folosită metodă de a asigura resursele financiare necesare statului este temperarea creşterii salariale în sectorul bugetar.

b. Pentru a acoperi cheltuieli pentru care nu există venituri la buget, statul apelează la credite.

ç. Pentru a asigura stabilitatea economiei, în perioade de recesiune, statul măreşte cheltuielile bugetare şi fiscalitatea.

d. în perioadele de expansiune, statul adoptă măsuri de diminuare a deficitului bugetar.

Ei Daţi un exemplu de lege care reglementează activitatea economică. De ce credeţi că a fost necesară adoptarea ei?

El în care dintre situaţiile de mai jos se justifică intervenţia statului în economie?

Argumentaţii

— Doamna Marinescu are 52 de ani, suferă de o boală gravă care nu-i permite să muncească şi este pensionată medical.

— Bazinul cu deşeuri toxice depozitate de întreprinderea „Aurul" din Baia Mare ˣs-a revărsat şi a poluat apele Tisei.

— SNCFR este singura societate de transporturi căi ferate din ţară. De curând, aceasta a decis majorarea preţurilor la biletele de tren.

— Producătorii de cereale au cerut guvernului să mărească taxele vamale la produsele agricole de import.

— De la bugetul statului ˣs-au alocat 5 miliarde lei pentru repararea autostrăzii

Bucuresti-Piteşti.

— Ministerul Muncii şi Solidarităţii Sociale finanţează cursuri de recalificare pentru şomerii din zonele defavorizate.

— Banca Naţională a României a vândut masiv valută, intervenind pentru a opri devalorizarea leului.

m în anul 1997, când economia României ˣs-a aflat în faza de minim a ciclului economic, numărul şomerilor a fost de 881 000. în anul 2004, când economia ˣs-a aflat în faza de maxim a ciclului economic, numărul şomerilor a fost de 557 000. Ce măsuri aţi fi recomandat pentru reducerea şomajului îh 1997 şi, respectiv, îh 2004? Găsiţi explicaţii pentru faptul că nu în 1997 a fost cea mai înaltă rată a şomajului, după cum nici în 2004 nu a fost cea mai scăzută.

Alcătuiţi o scurtă intervenţie pentru o dezbatere pe tema:

*Creşterea cheltuielilor bugetare sau reducerea impozitelor*?

CONOMIA DESCHISĂ

*Globalizarea*

I

Economia mondială reprezintă ansamblul economiilor naţionale aflate în relaţii de interdependenţă, ca urmare a participării fiecărei ţări la schimbul internaţional de bunuri şi servicii.

Economia mondială ˣs-a constituit pe măsură ce ˣs-a statornicit diviziunea internaţională a muncii şi ˣs-au adâncit interdependenţele dintre naţiuni în domeniul producţiei şi al schimbului. La aceasta a contribuit dezvoltarea marii industrii şi specializarea economiilor naţionale astfel încât, în prezent, economiile nu mai pot funcţiona normal dacă nu participă la schimbul internaţional.

*Economia mondială este alcătuită din economii naţionale care ˣs-au dezvoltat în mod diferit*.

Majoritatea economiilor sunt subdezvoltate sau în curs de dezvoltare (aproximativ 70%). Acestea obţin producţii mici pe locuitor şi nu reuşesc să satisfacă în mod corespunzător nevoile populaţiei. De fapt, în aproape toate economiile subdezvoltate sau în curs de dezvoltare, nivelul de trai este scăzut şi o mare parte a populaţiei se confruntă cu sărăcia absolută.

În statisticile internaţionale sunt considerate sărace persoanele care dispun de un venit mai mic de 1 dolar SUA/zi. Cele mai scăzute niveluri de dezvoltare se întâlnesc în Africa tropicală, unde media PIB/locuitor a 33 de ţări este de 270 dolari SUA (doar 71 cenţi/locuitor/zi) şi în ţările din sudul Asiei (cu o medie a PIB/locuitor de 547 dolari SUA). (Sursa: *The UN Millennium Project*, *2005*)

Grupa ţărilor în curs de dezvoltare este foarte diversificată, incluzând state aflate pe diferite trepte de dezvoltare economică. Ţări precum Mexic, Brazilia,

Coreea de Sud, Hong Kong se dezvoltă rapid, în timp ce majoritatea celorlalte înregistrează creşteri economice lente.

Economii dezvoltate se întâlnesc în Europa Occidentală, America de Nord şi în Extremul Orient (Japonia). Aceste ţări sunt puternic industrializate, cu un nivel de productivitate şi eficienţă ridicat, în cele mai dezvoltate ţări din lume

PIB/locuitor depăşeşte 25 000 dolari, putând ajunge chiar la peste 25 000 dolari SUA ca în Luxemgurg, Norvegia, Irlanda, SUA. ıȵ ţările cu economie dezvoltată, posibilităţile de satisfacere a trebuinţelor sunt mari. Ca urmare a dezvoltării industriei, pe piaţă există o mare diversitate de bunuri la care are acces majoritatea populaţiei, în plus, ˣs-a extins foarte mult sfera serviciilor, un accent deosebit punându-se pe educaţie şi pe asistenţă medicală.

T38

c/conomta descnisa

Dezvoltarea unei economii globale, în ultimele decenii, înseamnă:

a) dependenţa accentuată a economiilor naţionale faţă de schimburile comerciale internaţionale; b) apariţia unor procese şi probleme globale, care nu pot fi controlate la nivelul economiilor naţionale, ci doar prin cooperarea dintre state: echilibrul ecologic, explozia demografică, alimentaţia, subdezvoltarea.

Ceea ce face posibilă globalizarea este dezvoltarea sistemelor de transport şi comunicaţii, concomitent cu scăderea costului acestora. Principalul ferment al procesului îl constituie companiile multinaţionale, care au cunoscut ele însele un fenomen de globalizare a producţiei.

Trei instituţii internaţionale supraveghează echilibrul economiei globale:

Banca Mondială, Fondul Monetar Internaţional şi Organizaţia Mondială a

Comerţului. Acestea controlează dezvoltarea, stabilitatea financiară şi, respectiv, comerţul internaţional. Ele sunt criticate îndeosebi de către ţările sărace, pentru faptul că politicile lor

avantajează net economiile dezvoltate.

*Economia mondială are la bază diviziunea internaţională a muncii*. Fiecare ţară are un loc specific în economia mondială, ca urmare a specializării în producţie a agenţilor economici naţionali.

Specializarea internaţională se realizează la nivel de:

— Ramură economică – ţări agrare, ţări industriale;

— Subramuri economice – ţări specializate în producţia de maşini şi utilaje, de produse chimice, de confecţii, de încălţăminte, de echipament electronic, de tehnologia informaţiei etc;

— Faze ale procesului de fabricaţie – ţări în care se produc piese şi subansamble, ţări în care se asamblează produsele finite.

în prezent, în ţările dezvoltate se constată o tendinţă puternică de specializare tehnologică. SUA, Japonia, Germania, Franţa, Marea Britanie sunt ţări producătoare şi exportatoare de cunoştinţe ştiinţifice şi tehnologii bazate pe cercetarea ştiinţifică din domeniile fizicii, chimiei, biochimiei, geneticii, logicii sau matematicii. Pe baza acestora, tehnologiile şi produsele tradiţionale sunt reproiectate, urmărindu-se diminuarea consumurilor energetice şi de materii prime, precum şi a efectelor nocive pe care anumite activităţi economice le au asupra mediului.

Ca urmare a specializării, toţi participanţii la schimburile internaţionale pot avea de câştigat, cu condiţia ca fiecare ţară să se specializeze în producerea acelor bunuri sau servicii pentru care dispune de un avantaj comparativ faţă de partenerii săi.

Uniunea Europeană – mecanisme de integrare economică

Integrarea economică este fenomenul de corelare a două sau mai l multor economii pentru a asigura creşterea performanţelor obţinute de fiecare în parte.

Fenomenul integrării economice a apărut la sfârşitul celui de al Doilea Război

Mondial în Europa, ca urmare a problemelor economice comune cu care se confruntau ţările vest-europene: refacerea economiilor distruse în timpul războiului, dezvoltarea economiei, concurenţa cu SUA. ɻn 1957, Franţa, Germania, Italia,

Olanda, Belgia şi Luxemburg semnează tratatul de la Roma, în urma căruia se constituie Comunitatea Economică Europeană (CEE), cunoscută şi sub numele de Piaţa Comună. Treptat, aceasta ˣs-a lărgit

prin acceptarea de noi membri, atraşi de succesele înregistrate de comunitari: Danemarca, Irlanda şi Marea

Britanie au aderat în 1972, Grecia în 1981, Portugalia şi Spania în î985, iar

Austria, Finlanda şi Suedia în 1994.

în 1992, ţările din Piaţa Comună au semnat Tratatul de la Maastricht, care a intrat în vigoare în 1993, hotărând transformarea CEE în Uniunea Europeană

(UE). Prin primirea, în două valuri, în primul deceniu al secolului nostru, a ţărilor din Europa Centrală şi Europa de Est, inclusiv a României, numărul membrilor

Uniunii Europene creşte de la 15 la 27 de state (Figura V.1).

Comunitatea economică europeană ˣs-a constituit iniţial ca o uniune vamală.

Ţările membre au desfiinţat reciproc taxele vamale pentru mărfurile produse în ţările partenere şi au stabilit un sistem de taxe comune pentru produsele ţărilor din afară. Prin aceasta ˣs-a creat o piaţă comună pentru bunuri şi servicii. Ulterior, ˣs-a liberalizat şi circulaţia forţei de muncă, precum şi aceea a capitalurilor. Pentru a asigura coerenţa ansamblului economic şi a creşterii economice, ţările UE şi-au corelat legislaţia economică, au creat o bancă centrală europeană şi o monedă europeană unică, euro. Aceasta circulă în toate statele din UE, cu excepţia Marii Britanii, Suediei şi Danemarcei unde ˣs-au mai păstrat încă monee Unjunij dele naţionale. unor ţări din Uniune

140

În Uniunea Europeană funcţionează instituţii ale căror decizii se aplică în toate ţările membre, printre care:

— Parlamentul European – membrii săi sunt aieşi prin vot universal de către cetăţenii ţărilor UE pentru o perioadă de cinci ani. Parlamentul este un organ reprezentativ cu drept de control şi cu autoritate bugetară.

— Consiliul Miniştrilor – care stabileşte şi asigură înfăptuirea politicii comunitare.

— Curtea Europeană de Justiţie – care asigură respectarea dreptului comunitar şi rezolvarea litigiilor dintre statele membre sau dintre acestea şi instituţiile comunitare.

— Curtea de Conturi – care supraveghează gestionarea fondurilor comunitare.

*România se află în plin proces de integrare în Uniunea Europeană*

După ce a stabilit, încă din 1990, relaţii diplomatice şi a semnat un prim acord de cooperare şi comerţ cu comunitatea europeană, România a încheiat un acord de asociere la UE în 1993, iar în 1995 a depus cererea oficială de aderare. Cererea a fost acceptată în 1997, iar în perioada 2000-2004 au avut loc negocieri în acest sens, finalizate pe *25* aprilie 2005 cu parafarea Tratatului de Aderare a României la UE şi reconfirmate de către Consiliul European al anului 2007 ca reper al aderării efective.

Integrarea României, în cel de-al cincilea val al extinderii UE, este un proces îndelungat şi complex, care abia urmează aderării oficiale, în procesul integrării,

România trebuie să se adapteze la standardele, practicile şi mecanismele comunităţii europene, să-si consolideze instituţiile democratice şi să recupereze o bună parte din decalajele economice şi sociale faţă de celelalte ţări membre ale UE.

România se alătură comunităţii europene cu un PIB pe locuitor reprezentând 33% din media UE, cu o pondere a serviciilor la creşterea PIB de 50%

(faţă de 72%, media UE) şi cu o rată inferioară a creşterii productivităţii de

4,3% faţă de 5% care este media UE.

Printre cei mai importanţi factori care vor contribui la atenuarea decalajelor şi la succesul integrării României se numără: densitatea schimburilor economice cu

UE (peste 2/3 din comerţul exterior al ţării), multiplicarea aşteptată a investiţiilor străine în economia noastră şi, nu în ultimul rând, asistenţa financiară masivă a

UE, în perioada 2007-2013, pentru restructurarea economiei şi a societăţii româneşti, în valoare totală de 29 de miliarde de euro, Guvernul României urmând să mobilizeze, la rândul său, alte fonduri, din resurse interne şi credite, estimate la

27 de miliarde de euro.

Conceptele-cheie ale lecţiei:

economie mondială diviziune internaţională a w muncii comerţ

internaţional curs de schimb valutar piaţă valutară

141

Sinteză recapitulativă

™

— Bunurile şi serviciile produse într-o economie sunt destinate consumului personal şi guvernamental, investiţiilor şi exportului net.

— Creşterea veniturilor determină creşterea consumului, dar nu proporţional, ci într-o măsură mai mică.

— Investiţiile sunt destinate înlocuirii capitalului consumat şi sporirii capitalului existent în economie. Ele depind, în primul rând, de rata dobânzii şi de raportul acesteia cu rata profitului. Agenţii economici sunt interesaţi să investească dacă rata profitului este mai mare decât rata dobânzii. Ca urmare a investiţiilor, veniturile cresc.

— Exportul net este diferenţa dintre export şi import, dintre bunurile şi serviciile vândute în străinătate şi cele cumpărate din străinătate. Comerţul exterior asigură bunuri şi servicii pe care agenţii economici dintr-o ţară nu le produc ei înşişi, stimulează creşterea eficienţei şi a competitivităţii, permite lărgirea producţiei dincolo de capacitatea pieţei interne. De pe urma comerţului exterior câştigă agenţii economici care ×s-au specializat în producerea şi în vânzarea acelor bunuri şi servicii pentru care au un avantaj comparativ.

în decursul timpului, producţia de bunuri şi servicii a crescut, fapt care a determinat sporirea posibilităţilor de consum şi de producţie. Activitatea economică a înregistrat însă fluctuaţii, creşterea fiind întreruptă periodic de perioade de recesiune şi declin, de scăderea nivelului producţiei şi a gradului de ocupare a forţei de muncă, de şomaj şi inflaţie. Pe ansamblu, evoluţia a fost ascendentă.

— Şomajul şi inflaţia sunt dezechilibre economice majore.

— Şomajul constă în existenţa unui surplus de ofertă pe piaţa forţei de muncă. Schimbările care se produc în structura pe ramuri a economiei şi la nivelul tehnologiei generează şomaj structural şi tehnologic. Scăderea producţiei în perioadele de recesiune economică generează şomaj ciclic.

— Inflaţia constă în existenţa unui excedent de masă monetară în raport cu cantitatea de bunuri şi servicii oferită pe piaţă. Ea se manifestă prin creşterea generalizată a preţurilor şi poate fi determinată de existenţa unui exces de cerere, de creşterea costurilor

sau a veniturilor.

— Şomajul şi inflaţia afectează nivelul producţiei, al veniturilor, al consumului şi al economiilor. Statul trebuie să intervină pentru a proteja populaţia, adoptând măsuri eficiente de combatere a şomajului şi a inflaţiei.

— Statul este un participant important la activitatea economică. Statul reglementează activitatea economică, menţine concurenţa, redistribuie veniturile, corectează externalităţile, oferă bunuri şi servicii publice.

142

Evaluare filj Definiţi: produsul intern brut, investiţiile, şomajul, inflaţia, externalităţile.

H] Precizaţi doi factori care influenţează: consumul, investiţiile, creşterea economică, nivelul şomajului, echilibrul bugetului de stat.

S Scrieţi formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând şi semnificaţia fiecăruia dintre simbolurile folosite: produsul intern brut, înclinaţia marginală spre consum, multiplicatorul investiţiilor, indicele preţurilor de consum, rata inflaţiei, cursul de revenire la import.

K3ân mod relativ, nivelul şomajului se exprimă cu ajutorul unui indicator. Care este acest indicator? Cum se calculează acesta? Ce măsuri se impun pentru reducerea lui?

ţ-l caracterizaţi politicile bugetare şi fiscale ale statului.

U! Explicaţi de ce bunurile intermediare nu sunt incluse în produsul intern brut. Daţi un exemplu.

N? l Rezolvaţi următoarele probleme:

a. Venitul creste cu 60%, iar consumul cu 40%. Care este înclinaţia marginală spre economii, dacă iniţial rata consumului era de 75%?

b. Venitul naţional realizat într-o economie într-un an reprezintă suma de 10.000 miliarde u.m. ˣîn anul următor, el creşte cu 10% datorită creşterii investiţiilor. Cu cât au sporit investiţiile, dacă multiplicatorul acestora este 2,5?

ç. Să presupunem că indicele preţurilor de consum se calculează pe baza a cinci preţuri care evoluează astfel: *pi* creste de la 1 000 u.m. ˣla 1 500 u.m., P2 creste cu

25%, P3 creşte cu 5%, P4 creşte de la 2 000 u.m. ˣla 2 200 u.m.,

iar P5 creste de la

2 500 u.m. ×la 2 750 u.m. ×în consumul populaţiei, bunurile cu primele trei preţuri au o pondere egală, şi anume, 25%, iar bunurile cu preţurile următoare au ponderi de

10%, respectiv 15%. Să se calculeze indicele preţurilor de consum.

d. Un agent economic care efectuează operaţiuni de comerţ exterior exportă bunuri în valoare de 15 mii. u.m. ×Ce profit obţine dacă, la export, cursul de revenire al monedei naţionale este de 3 u.m. ×la 1 dolar SUA, iar, la import, este de 3,5 u.m?

*Răspunsuri*: *7*. a. O,5; b. 400 miliarde; ç. 122,5%; d. 25 milioane u.m.

143

CUPRINS

Capitolul I. Introducere în economie 3

1. Economia şi perspectiva sa asupra realităţii 4

Capitolul II. Consumatorul şi comportamentul său raţional 9

1. Nevoi şi resurse 10

2. Consumatorul şi comportamentul său (costul de oportunitate, utilitatea economică) 14

3. Cererea 22

Sinteză recapitulativă 29

Evaluare 30

Capitolul III. Producătorul/întreprinzătorul şi comportamentul său raţional 31

1. Proprietatea şi libera iniţiativă 32

2. Factorii de producţie şi combinarea acestora. Eficienţa economică şi productivitatea 38

3. Costul şi profitul 45

4. Oferta 54

Sinteză recapitulativă 59

Evaluare 60

Capitolul IV. Piaţa – întâlnire a agenţilor economici 61

1. Relaţia cerere-ofertă-preţ în economia de piaţă 62

2. Mecanismul concurenţial 67

3. Forme ale pieţei 75

A. Piaţa monetară şi banii 75

B. Piaţa capitalurilor 82
C. Piaţa muncii şi salariul 86
D. * *Piaţa mondială*. *Piaţa valutară 93*
Sinteză recapitulativă 98
Evaluare 99
*4. Echilibre şi dezechilibre economice 100*
*5. * Creştere şi dezvoltare economică. * Fluctuaţii ale activităţii economice 123*
*6. * Rolul statului în economia de piaţă 131*
Capitolul V. Economia deschisă 137
*1. * Globalizarea 138*
2. Uniunea Europeană – mecanisme de integrare economică 140
Sinteză recapitulativă 142
Evaluare 143
144